

别拿为消费者服务说事 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E5\\_88\\_AB\\_E6\\_8B\\_BF\\_E4\\_B8\\_BA\\_E6\\_c123\\_288315.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_88_AB_E6_8B_BF_E4_B8_BA_E6_c123_288315.htm) 中国的渠道商这几年发展非常快，这是有原因的。在20世纪90年代有很多产品的市场处于高速增长阶段，需求大于供给，企业一时无法完全满足市场对他们产品的需求。所以这时企业就大力扶持经销商，很多经销商借这个机会发展起来，迅速建立网络，大肆扩张。现在有些经销商已经成为行业的巨头，例如家电行业的零售寡头国美和苏宁。有的饮料经销商也发展到20多个亿的规模，光卖饮料就能做这么大！而很多做医疗产品、保健品的经销商年销售额也是十几、二十亿的，有的甚至要比生产厂家卖得还要多，后来干脆就找厂家贴自己的牌生产。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)