

经销商管理的20条原则 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

[https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E7_BB_8F_](https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E7_BB_8F_E9_94_80_E5_95_86_E7_c123_289101.htm)

[E9_94_80_E5_95_86_E7_c123_289101.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022__E7_BB_8F_E9_94_80_E5_95_86_E7_c123_289101.htm) 1：销售额增长率 分析销售额的增长情况。原则上说，经销商的销售额有较大幅度增长，才是优秀经销商。对销售额的增长情况必须做具体分析。业务员应结合市场增长状况、本公司商品的平均增长等情况来分析、比较。如果一位经销商的销售额在增长，但市场占有率、自己公司商品的平均增长率不长反降的话，那么可以断言，业务员对这家经销商的管理并不妥善。 2：销售额统计 分析年度、月别的销售额，同时，检查所销售的内容。如果年度销售额在增长，但各月份销售额有较大的波动，这种销售状况并不健全。经销商的销售额呈稳定增长态势，对经销商的管理才称得上是完善的。平衡淡旺季销量，是业务员的一大责任。 3：销售额比率 即检查本公司商品的销售额占经销商销售总额的比率。如果本企业的销售额在增长，但是自己公司商品销售额占经销商的销售总额的比率却很低的话，业务员就应该加强对该经销商的管理。 4：费用比率 销售额虽然增长很快，但费用的增长超过销售额的增长，仍是不健全的表现。打折扣便大量进货，不打折扣即使库存不多也不进货，并且向折扣率高的竞争公司进货，这不是良好的交易关系。客户对你没有忠诚，说明你的客户管理工作不到位。 5：货款回收的状况 货款回收是经销商管理的重要一环。经销商的销售额虽然很高，但货款回收不顺利或大量拖延货款，问题更大。 6：了解企业的政策 业务员不能够盲目地追求销售额的增长。业务员应该让经销商了解企业的方

针，并且确实地遵守企业的政策，进而促进销售额的增长。一些不正当的做法，如扰乱市场的恶性竞争、窜货等，虽然增加了销售额，但损害了企业的整体利益，是有害无益的。因此，让经销商了解、遵守并配合企业的政策，是业务员对经销商管理的重要方面。

7：销售品种 业务员首先要了解，经销商销售的产品是否是自己公司的全部产品，或者只是一部分而已。经销商销售额虽然很高，但是销售的商品只限于畅销商品、容易推销的商品，至于自己公司希望促销的商品、利润较高的商品、新产品，经销商却不愿意销售或不积极销售，这也不是好的做法。业务员应设法让经销商均衡销售企业的产品。另外，经销商在进货时，通常都以重点产品、培育产品、系列产品等加以分类。为了强化对经销商的管理，业务员应该设法不让对方将自己公司的产品视为重点产品、培育产品。

8：商品的陈状况 商品在经销店内的陈列状况，对于促进销售非常重要。业务员要支持、指导经销商展示、陈列自己的产品。

9：商品的库存状况 缺货情况经常发生，表现经销店对自己企业的商品不重视，同时也表明，业务员与经销商的接触不多，这是业务员严重的工作失职。经销商缺货，会使企业丧失很多的机会，因此，做好库存管理是业务员对经销商管理的最基本职责。

10：促销活动的参与情况 经销商对自己公司所举办的各种促销活动，是否都积极参与并给予充分合作？每次的促销活动都参加，而且销售数量也因此而增长，表示对经销商的管理得当。经销商不愿参加或不配合公司举办的各种促销活动，业务员就要分析原因，制定对策了。没有经销商对促销活动的参与和配合，促销活动就会只花钱没效果。

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