

代理制电子商务的多方共赢之路电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/516/2021_2022__E4_BB_A3_E7_90_86_E5_88_B6_E7_c40_516201.htm B2B电子商务的线上沟通、交易的模式是无疑一把双刃剑，在给企业带来便利和节省成本的同时，也增加了交易过程的不确定性。特别是对于中洁网这样的厨卫电子商务平台，不能深入客户企业进行沟通很大程度上制约了其服务的全面展开。因此，代理制的改革势在必行。继广东佛山、福建南安等地的代理公司相继成立之后，广东江门零点设计有限公司再度和中洁网合作，成为中洁网驻江门和开平产区的独家代理，前者在当地的洁具品牌广告设计和网站建设等方面占据相当的市场份额，地域优势得天独厚。中洁网在全国范围的宏观布局，和零点设计在江门地区的本土化优势联手，总部和代理相结合的全新电子商务模式不仅将为广东产区的卫浴企业提供更全面和直接的服务，也为中洁网及其代理商的合作共赢打开了新的局面。代理制的最大优势就是服务本地化，而且服务的深度非常有竞争力，可以充分实现客户的深度挖掘和深度服务，避免在某些区域优势明显，而某些区域覆盖度很低的空间不均衡发展情况。避免了直销模式受困于“渠道迷局，服务无法与市场布局同步”的问题。中洁网将部分服务分离出去由代理商来完成，有利于服务网络的覆盖，快速形成在区域市场的竞争优势，从深度和广度两方面创造服务价值。而对于代理商来说，在电子商务竞争还不是非常充分和激烈的情况下，选择实力雄厚并具有成长性的互联网产品和品牌，不仅是个商机，更是代理商实现自身商业模式变革，重新定位自身的

一个机遇。中洁网成立八年至今，深耕厨卫市场，成为业内最大最专业的垂直门户，与和她联手的每一个代理商形成利润共赢、优势互补的良性发展模式，必将为代理商带来前瞻的市场发展机会和合理的代理产品结构，共同挖掘充分的客户资源，树立良好的区域品牌。百考试题编辑整理F8F8"
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