

阿里巴巴首拓四地渠道直销“灰幕”促成营销变阵 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022__E9_98_BF_E9_87_8C_E5_B7_B4_E5_c40_63425.htm 负责本次渠道调整的阿里巴巴上海分公司总经理吕广渝（中）透露，将在本月底公布各地的代理商，数量为1~2家。近日，阿里巴巴公司在上海宣布，将首次在上海、四川、重庆、河北四地招募渠道商来共同推广其旗下的“诚信通”产品。自1999年“诚信通”收费以来，阿里巴巴一直采用的是电话直销的模式。“诚信通”是阿里巴巴的一项面向国内贸易用户增值服务，它通过向采购方出示第三方的评估及在阿里巴巴的交易诚信记录，帮助“诚信通”会员获得采购方的信任。目前“诚信通”的会员费是一年2300元。阿里巴巴副总裁金建杭表示，目前，“诚信通”全国的用户为16万家，上述四省市为2万家。而面向国际贸易的“中国供应商”产品则不受本次渠道政策调整的影响，继续保持直销方式。负责本次渠道调整的阿里巴巴上海分公司总经理吕广渝表示，阿里巴巴对渠道商的门槛要求并不高，只需要公司的注册资本在50万元以上，并拥有十人以上的销售团队。但要求该公司只能销售“诚信通”产品，不能再销售其他公司的业务。据悉，“诚信通”的代理商和阿里巴巴之间将按照3:7或4:6的比例分成，而这一比例要低于目前大多数的网络产品。七年来一直采用电话直销的“诚信通”会不会因为销售模式的改变而“水土不服”？网络营销渠道商上海火速公司一位人士向本报记者透露，在阿里巴巴实行电话直销时，就有一些小的渠道商在拿到“诚信通”的订单后找阿里巴巴要折扣，从中赚取差价。“从这些

渠道身上，阿里巴巴看到了渠道的巨大能量。”该人士认为，直销灰幕的存在也让阿里巴巴有了实行代理制的信心。对此，吕广渝坚决否认，称“诚信通”的每一笔订单都是直销。

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