

资产评估师：佣金代理与买断代理的选择资产评估师考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E8_B5_84_E4_BA_A7_E8_AF_84_E4_c47_644689.htm

就产品内容，企业产品若处于投入期或成长期时，还是采取佣金代理方式为好。因为这时企业急需找到代理商，打开市场。若企业采用买断代理方式，让代理商承担买卖中的风险，代理商一般不乐意。买断代理方式一般适用于成熟期的产品或是名牌产品，尤其是名牌的消费品。就代理商而言，企业若选用买断代理方式则要求该“代表商”有较为雄厚的资本、较大的影响，较好的商誉。采取买断代理方式，企业的营销基本上由买断代理商接手过去，这时代理商的能力就决定了厂家的生死存亡，因此采用买断代理时，厂商更应注重代理商的能力，若没有合适的代理商，绝不能勉强采用此方式。就价格策略而言，厂家若是十分重视统一价格策略，最好还是采用佣金代表方式。低价竞争导向强的产品采用佣金代理方式更佳。高价高促销的产品，如名牌的产品、高档、奢侈消费品则可考虑采用买断代理的方式。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