

金色伙伴计划

围绕客户能力提升，重点推进“金色伙伴计划”，涵盖卓越经销商训练营、优秀经销商经验萃取、核心经销商政策研讨三大重点工作。

一、卓越经销商训练营

拟在全国分地区开展5次卓越经销商培训，丰富训练营形式，将培训、考察交流、新品发布、订货会等形式结合，全面提升客户综合能力。

二、优秀经销商经验萃取

借鉴导购员智慧萃取项目经验，启动“优秀经销商经营萃取项目”，树立优秀经销商标杆，组织客户间学习和交流活动，带动客户共同成长。

三、核心经销商政策研讨

组织3-5次政策研讨，核心经销商代表参与公司当期及阶段政策研讨，听取来自市场最一线的意见和建议，同时及时传递公司动态和发展策略。

战略/优秀合作经销商

一、目的

为构建万家乐与各经销商之间长期、稳定、互信的战略/优秀合作伙伴关系，实现厂商互利共赢、共同发展的目标，特组织每年一次的战略/优秀合作经销商评选工作。

二、奖励

公司为评选出的战略经销商和优秀经销商颁发万家乐“年度战略合作经销商”奖杯和“年度优秀合作经销商”奖牌。同时作为万家乐“年度战略/优秀合作经销商”，可享有多方面特有权益：

1、战略/优秀经销商可以优先延长再合作年限；享有万家乐新品上市的优先代理权。

2、战略/优秀经销商可参加万家乐年度经销商会议并享有对万家乐年度营销政策及市场活动的建议权。

3、万家乐为战略合作经销商提供培训机会，并协助其定制特色培训管理计划。

三、荣誉授权

由公司领导对于获得战略和优秀荣誉的经销商亲自授予奖杯和奖牌。

客户分级管理

目的

为进一步强化客户管理，提升客户管理水平，打造领先行业的经销商队伍，共同构建厂商利益共同体，保障公司持续、快速、健康发展，特制订本制度。

分级管理

- 1、对客户经营管理水平、终端运营、合作情况、信用状况等指标进行综合评价，根据评价得分对客户进行评级, 每年评估、发布一次；
- 2、客户管理部根据客户等级，对不同等级客户实施分级管理, 享有不同的特权和资源。