



着想科技（杭州）有限公司

创导网络营销，聚合成就梦想

聚合智能营销管理系统诚招全国代理商

“尊敬的社会各界人士，你们好！很幸运能和志同道合的你们共同探讨企业的智能化课题！互联网已经发展到了聚合时代，工业已经 4.0，生产需要智能化，办公已经无纸化、营销追求集成化……“聚合系统”的开发，就是为了让所有企业实现智能化生产，信息化管理和发展互联网智能集成营销变的简单可能！”

——着想科技

什么是聚合系统？——企业一站式智能化管理

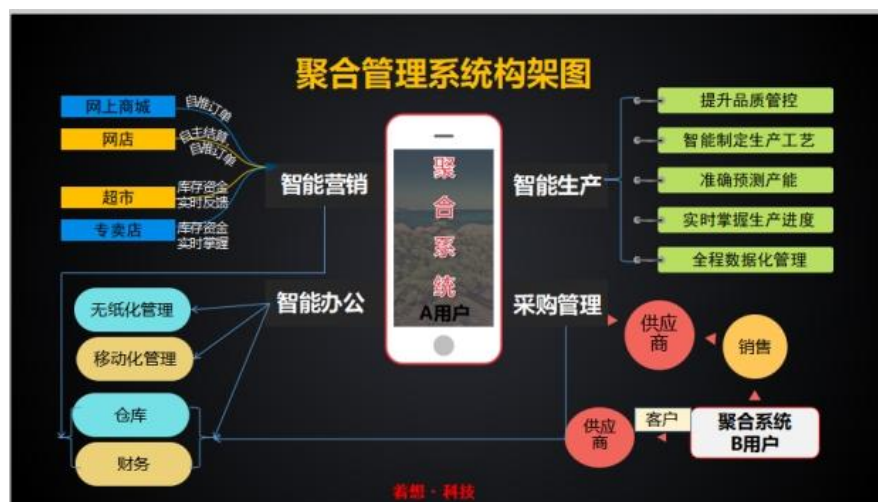
聚合系统，是一个“集智能生产、无纸化办公、集成营销一体化”的互联网智慧应用管理系统。该系统由“着想科技”研发，可以帮助企业实现“采购、生产、销售”一站式智能化的管理服务。可根据企业的不同需求，制定不同的解决方案。

聚合系统，可帮助企业提高生产管理效率、降低成本、提升品控；实现信息数据化管理；增强营销能力，开拓客户资源，促进渠道资源的合作，整合线上各大电子商务网站、淘宝店家和微信、qq 报纸、电视传播等资源；线下超市、便利店、银行、移动营业厅等人流量较大的场所均可发展成传播和分销渠道。为企业轻松实现智能生产、资源聚合和互联网营销变得简单可能。

“聚合系统”也是未来企业提高效益、提升品质、控制成本的基本工具。无论是生产型，还是贸易型或科技类企业都不可或缺。因此，“聚合系统”的市场前景非常广阔，用户群庞大，收益可期！

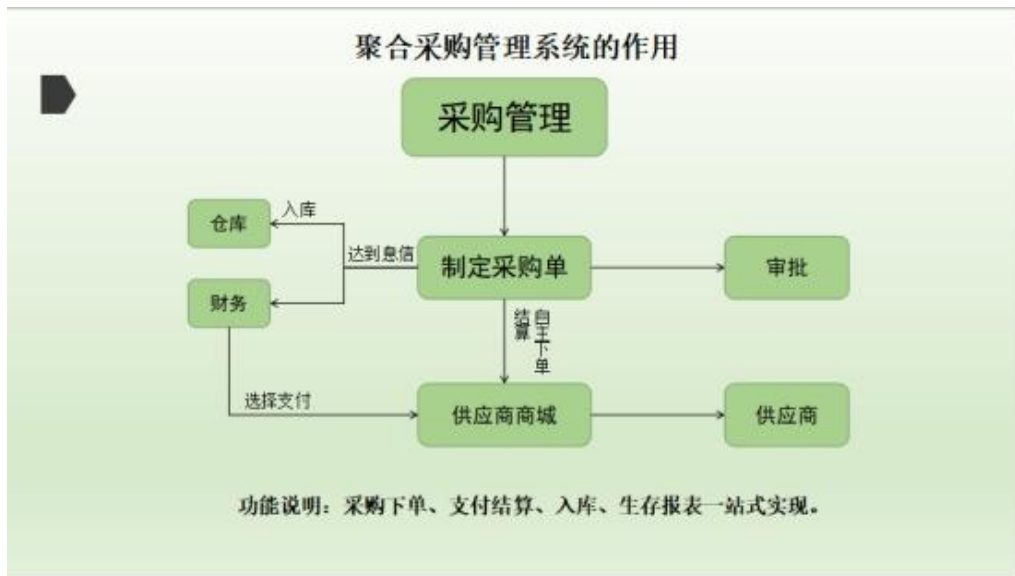
1 个聚合管理系统，5 大功能模块

目前，聚合管理系统主要可以分为五大功能模块，包括智能采购、智能生产、智能办公、智能营销、产业平台建设服务.....基本上能整体覆盖企业的主要部门，可以从各个环节持续不断的为企业改进产品质量和管理思想，从而实现企业收益倍增！



聚合管理系统整体架构图

功能模块一：智能采购



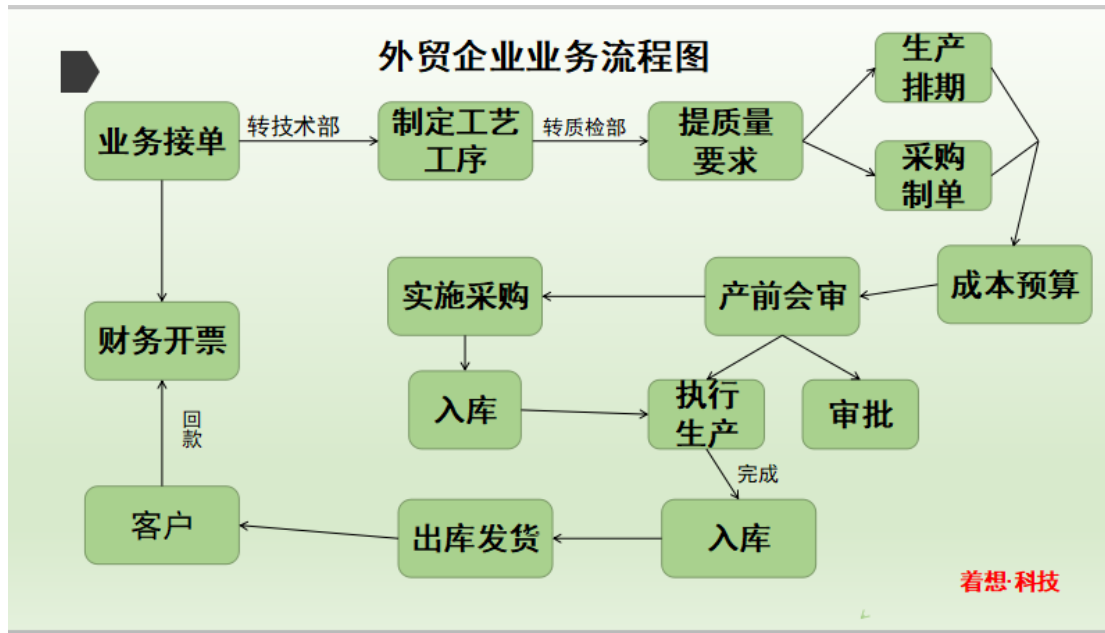
智能采购管理系统

- 1、数据化管理供应商，无需与供应商对账、单据一目了然；
- 2、采购物品自动入库，省心省力；
- 3、采购支付数据实时同步财务，简单明了。

功能模块二：智能生产



智能生产管理系统功能



外贸系统构架

- 1、利用系统精确安排生产计划，提高预算精度减少库存，降低成本，提高效益；
- 2、利用系统精确分析设备、人员的利用率和生产力，准确预测每阶段的生产产能；
- 3、无论在什么地方，只要有手机即可以实时监测生产进度和掌握生产情况；
- 4、产品质量出现控制范围，系统会及时向管理人员预警，提升管理能力，提高产品品质，降低损耗率；
- 5、利用系统即时了解外代加工工序生产进度情况，掌握管理主动权；
- 6、实现数据化管理，走向智慧工厂行列，提升核心竞争力。

功能模块三：智能办公+办公场景图

- 1、实现数据化管理，依靠系统数据实时掌握工作业绩等情况的变化，为经营管理提供决策依据；
- 2、实现移动化办公管理，利用系统培育全员使用智慧工具，促进团队技能的提升，达到提高工作效率；

- 3、实现无纸化办公，达到节约成本，提高效益；
- 4、实时掌握应收，应付账目，即时反应收支情况；
- 5、采购、销售，支付，收款均可通过系统操作，并与财务等相关部门同步；
- 6、领用物品，借款、绩效计算、发放工资等均可以通过系统来审批、操作；
- 7、通知、公告、考勤、会议纪要等均可以通过系统来完成。

功能模块四：智能营销



智能营销管理系统

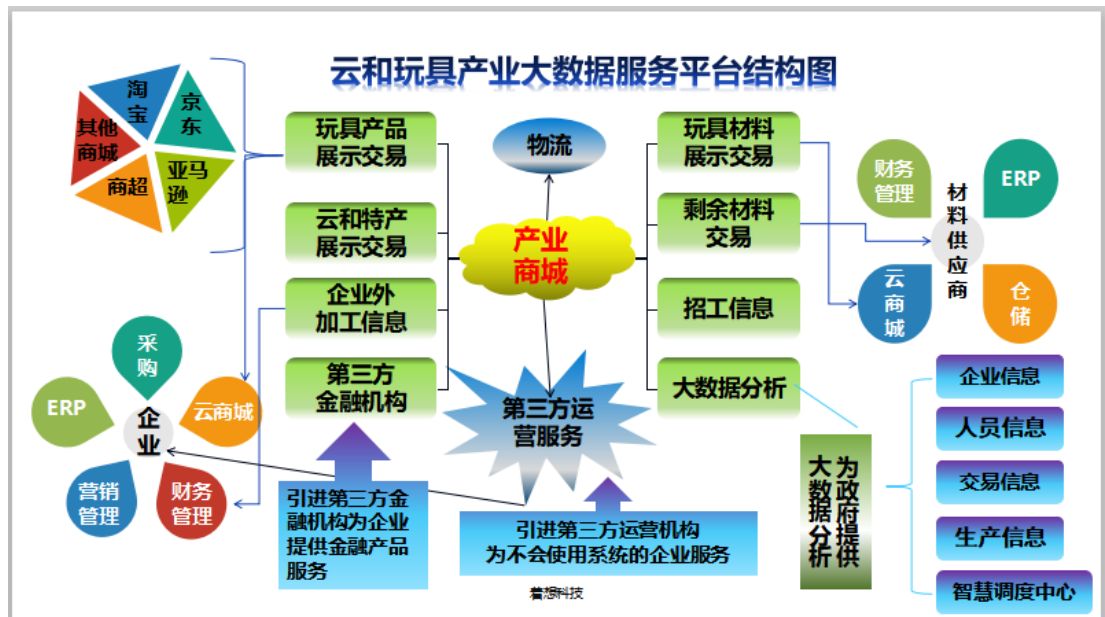
- 1、实现在线系统自动下单；
- 2、不需要守店铺，有订单后微信自动提示；
- 3、与分销商或代理商实现自主结算（包括即时付和后付结算功能）；
- 4、与代理商自主设置不同价格功能；
- 5、实现线上线下推广功能；

- 6、实现微商营销功能；
- 7、通过系统发展分销商功能；
- 8、对特定分销商授信功能；
- 9、把大型电子商务网站，电视台、报社、线下实体渠道发展成分销商功能；
- 10、实现扫二维码购物功能；
- 11、销售与库存管理功能；
- 12、利用系统让代理商、分销商发展会员功能；
- 13、销售量、用户贡献率统计等大数据分析功能；
- 14、通过系统与其它企业和渠道资源实现产品和用户资源交叉营销双向增收功能；
- 15、销售与仓库实时交互功能。

功能模块五、产业大数据资源整合服务

为区域产业集聚的地方，提供产业平台的建设服务。帮助产业企业实现资源整合和大数据采集，让产业链上的材料供应商与生产企业，生产企业与代工点和客户实现网络交易和数据化管理。使企业的采购、代加工、寻找客户、销售、招聘、余料处理等在产业平台一站式得到解决。

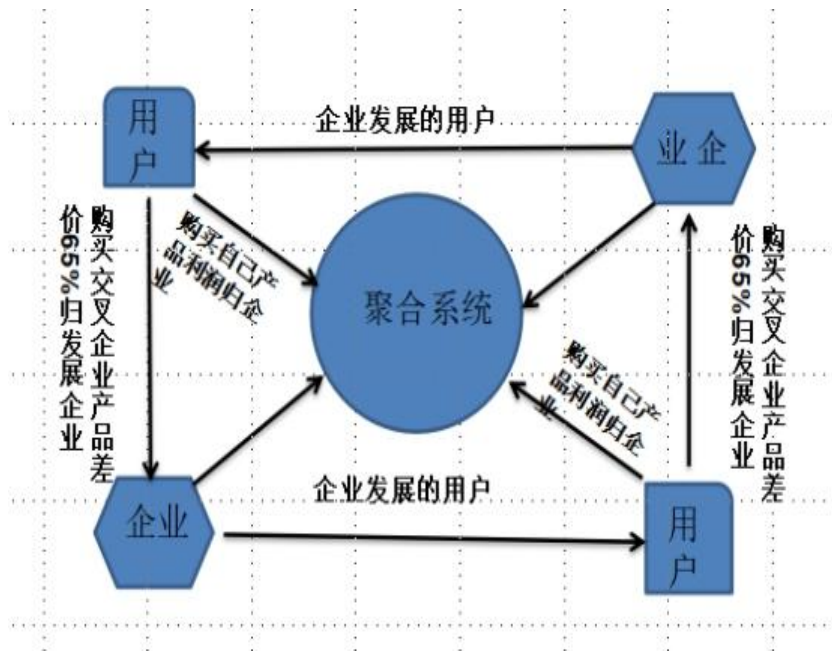
例如：浙江云和县木制玩具企业非常多，被称为中国木制玩城。但没有统一的服务平台，建设一个玩具产业平台，帮助玩具产业链上的供应商，生产商，加工点，销售商，工人，供应链金融等商家人员提供一站式交易等服务，使其各得所需，对整个产业的发展和提升都有重要的意义。



云和玩具产业商城运用逻辑图

使用聚合系统的好处？

- 1、实现信息化管理，提高生产管理效率，降低成本。
- 2、更容易发展分销商和管理分销商。
- 3、可以和任意线上线渠道开展销售合作，大大拓宽销售渠道。
- 4、不用推广可以自然增加很多分销商和分销渠道。
- 5、精确数据分析，对经营决策提供可靠的依据。
- 6、企业有了“聚合系统”，就可以和任意行业开展交叉营销合作。例如：做玩具的企业与做童装的企业，两着间没有竞争关系却有相同的客户资源。使用聚合系统交叉营销模式，玩具商家的客户购买童装，可以获得销售童装的利润分成，童装的客户购买玩具，同样可以获得销售玩具的利润分成。使用聚合系统，即拓宽了获客渠道又增加了产品盈利资源。



交叉营销逻辑图

交叉营销规则说明：

- 1、企业自己发展的会员购买自己的产品，利润归自己所有，分销商购买自己的产品除给分销商利润外，其余均归自己所有；
- 2、企业发展的会员购买系统其它产品按差价 65%分成；
- 3、企业发展的分销商购买系统其它产品按差价 10%分成；
- 4、企业的产品差价由企业自己设定。

聚合系统的市场前景？

随着信息技术的发展，大数据的形成，所有企业都必需实现信息化和数据化的管理，否则就将被时代所淘汰。当前，大多数中小企业都还没有实现信息化管理，而这类企业的数量又是最多，最庞大。无论是生产型企业还是经贸型企业对聚合系统都有需求。

很长一段时期，企业要建设一个 erp 系统动则千万百万，最少的也要几十万。对于大多数中小企业来说，这个成本还是比较难于承受。而着想科技开发的“聚合系统”只要几万元，就可以实现聚合营销管理。这个投资任何企业都能承受，并且聚合系统可以实现中小企业所需的绝大

多数生产营销管理功能。

聚合系统的服务对象？

内外贸生产型企业，同城材料供应商，装饰材料、五金店、贸易型企业，零售连锁型企业、超市、水果、餐饮、微商等。

代理政策：

- 1、代理对象：单位、个人均可以，全国均可以销售，全国统一销售价 6.5 折；
- 2、预付 10 万元预付款享受报价的 3.5 折政策；预付 30 万元享受 2.5 折政策；预付 50 万元享受 1.5 折政策。预付款可以在销售款中抵扣，在代理规定的时间内没有完成销售，无条件退回预付款，具体以协议为准。
- 3、允许代理商发展下级代理商，但不得凭代理价格优势，在内部窜货。

代理商的盈利模式？

- 向企业用户推广系统获的差价分成
- 发展下级代理商，获下级代理商差价分成

代理商如何推广？

- 向有需求的企业直接推荐
- 在各地开推介会等形式推广
- 通过微信，微博等途径推广系统文章发展用户和代理商
- 通过朋友聚会和会议等方式发展用户和下级代理商

代理商收益预估

代理商年销售 30 套系统，获利 270 万

代理商年直接销售系统获利=代理销售额 - 代理成本

即：30 套×18 万×6.5 折 - 30 套×18 万×1.5 折=270 万元

代理商发展 20 个下级，获下级年销售差价 720 万元

每个下级代理商平均年销售 10 套系统，20×10=200 套

提供给下级代理商按 3.5 折计算，200 套×18 万×3.5 折=1260 万

代理成本=200 套×18 万×1.5 折=540 万

即：代理商获下级年销售差价=1260 万 - 540 万=720 万元

代理商年总利润 990 万元

代理商年总利润=代理商直接销售系统获利+代理商获下级年销售差价

即：270 万元+720 万元=990 万元

案例分享

案例一

云和巧玲珑玩具聚合系统：



案例二

华联超市聚合运用系统

