

# 如何代理销售炒股软件；怎么样才能做好证券软件销售？-股识吧

## 一、怎么代理金蝶的软件啊 一直想做这方面的代理

我给你一个建议，如果自己从基础的代理做起的话，很累，并且业绩压力非常大，完全没有必要自己从基础的代理做起，可以从我们这出货，并且成本价比你从金蝶那边代理进货成本还要低。

产品是正版保证。

当你以后的业务量上去了的时候，可以再自己代理金蝶。

## 二、怎么样才能做好证券软件销售？

实事求是 突出软件的优点 还有你要有基本的分析能力

## 三、想代理一款炒股软件，大家帮忙推荐一款！！

点石成金可以加盟呀，很不错的呢，是款很智能的炒股软件的，你可以去官方网\*[dscjsimu](#)\*了解下。

## 四、众盈股做代理怎么做的啊？

现在也都是知道众盈股是众盈集团发行的在线数字股份，在众盈APP中加入游戏就是简单的第一步啦，而且也是知道是可以分红的

## 五、代理销售模式

好处：1、不用投资产品在生产环节上的各项费用；  
2、容易与其他代理商一起形成规模效应，使生产厂家降低经营成本，直接体现在降低产品价格上；  
3、享受到厂家的各种资源，如品牌，培训，制度，设备等；  
4、市场风险减低，最直接就是降低产品存量风险；  
5、退出容易。

缺点：1、厂家有品牌的知识产权，最终体现在对下游的控制主动性；  
2、信息不对称，厂家的经营信息和经营规划代理商完全不知道，但代理商的经营信息厂家完全掌握。

这样厂家可以随时根据代理商的经营信息调整经营策略，规避风险或者转嫁风险；  
3、代理商既得利益不能保障，虽然国家规定产品质量问题由厂家承担，但如果厂家失去承担责任的能力或者逃避承担责任，那么作为流通环节最上游的代理商就可能承担法律和经济责任。

4、资金风险，这个与信息不对称有一定关联，不过即使知道厂家经营信息，但代理商在合作期间要为厂家垫付一定的在途资金，这些资金的风险完全由代理商承担。

好了，我的水平大概就只提供到这些了，老板你就琢磨一下。

## 六、怎么样才能做好证券软件销售？

各个代销商的运营模式不同.简单的说下代销交易流程

客户对你下单，你对代销商下单，由代销商直接发货给你客户

网上的代销也就是你赚取中间差价，你帮人卖商品，没有什么特别之难！其实你可以到商网找找网站，我经常在这上边找货源，如果找不到可以到B2B平台找去，心情不好，不愿意去找，也可以利用站里的无需注册发布交易信息功能发布供求信息，让货源找你，很适合店长收藏的网站！

要注意安全的是，选择有支持支持宝或财付通交易的代销商

## 七、我想做淘宝代销，如何选择供货商？我用的是第五代软件，是否直接用软件自带的供货功能就好了？

阿里巴巴可以的

## 参考文档

[下载：如何代理销售炒股软件.pdf](#)

[《手机开户股票账户后多久可以使用》](#)

[《股票定投多久解套》](#)

[《买股票买多久可以赎回》](#)

[《川恒转债多久变成股票》](#)

[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)

[下载：如何代理销售炒股软件.doc](#)

[更多关于《如何代理销售炒股软件》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/44578957.html>