

因为信任，所以选择

——如何成就一个好的代理商？

文/陈鑫源

内容合作/威龙水族及宠物用品有限公司

宠物行业是由许多种不同的职业组成的，而对于普通消费者来说，最熟悉的大概是宠物医生、美容师、宠物店主这样与日常养宠生活息息相关的角色，然而实际上，有很多角色默默地在你的日常养宠生活背后做着各种各样的支持工作，他们的工作内容和状态也许和寻常家庭挂不上钩，可是假如没有这些人群的努力工作，中国的宠物行业发展就无从谈起。在这些角色当中，代理商，无疑是其中举足轻重的一个。

对于宠物行业这样一个中西发展差异极大的行业来说，已经有几百年历史的欧美市场上

已经形成了很多品牌，而代理商的工作像是一个“寻宝者”，一个好的代理商应该清楚地知道：什么是宝？宝在哪里？所谓的“宝”就是好的宠物产品——包括食品、药品、用品、服务甚至是研究力量。不过，是不是所有的西方品牌都是成功的？或者说都适合中国市场？这一点没有任何人敢做出绝对的保证。因此，一个成功的代理商首先就应该能够从众多西方品牌当中找准最适合当下中国市场发展的那些，这就要求他不但要了解哪些品牌适合中国，更要了解中国需要什么样的品牌。

