杨总，目前推公司的产品，谈了几家公司，遇到几个问题，一起咨询一下您。

关于飞利浦消杀灯的问题

1. 是否一定需要全款购买一种方式销售？有些公司对于单价高的产品不可以直接购买，不过可以选租赁方式使用。比如8000的消杀灯具，签订租赁合同2年，每年4000元租金，开具服费发票。2年内如果退租的话，租金不退，是否合法？当中如果有耗材费用能否免费更换，实际上我们赚取第一年返佣和第3年租金。
2. 飞利浦我们是经销商，不是代理商。是否有招下级经销商的权限？目前有一家做防疫物资的公司有兴趣一起推这个飞利浦消杀，他们是上海开放大学和临港园区的防疫物品提供商。对方提出，如果推进成功的话无法用我司的抬头去走合同收付款（也就是飞单），需要用他们公司去走合同流程。但问题是他们公司不是飞利浦的授权经销商，我司是否有招下一级代理权限。

关于日本AP香薰的问题

1. 谈了CARR SALON美发沙龙，在大宁久光、陆家嘴L+mall等高档商圈都有门店。因为高端沙龙的客人和香薰客人购买力高度重叠，能否将这几家店给日本品牌方做考察。如符合日本品牌方的要求，能否提供免费样品陈列在实体店铺给客人体验。另外他们也会在自己沙龙的网上商城直接销售，增加销售渠道。
2. 与MALO CLINIC 马泷齿科做了初步的洽谈飞利浦灯具的时候得知一种新的商业模式。作为高端齿科类领导品牌，他们会和一起大企业搞联合促销活动（比如消费多少，送一张体验卡，享受免费提供洗牙服务）。能否与茑屋书店或者其他香薰代理搞一个联合促销，购买多少香薰产品就赠送一次免费洗牙活动，做一个深度绑定。这样既能提供我们品牌的高端形象，又能增加销量和提高曝光率。