

机油加盟 机油 帝航润滑油

产品名称	机油加盟 机油 帝航润滑油
公司名称	山东帝航石化股份有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	济南市历城区机场路11366号
联系电话	15064078733 15064078733

产品详情

面对市场变化万千，考验润滑油销售人员的说服力

如何让新的润滑油经销商接受你的产品？如何让老润滑油经销商投入更多资金经营你的产品？如何让老经销商在你急需定单的时候满足你？说到底就是如何成功说服你的客户。

然而，这种说服的困难往往是多方面的。润滑油销售人员总抱怨产品包装不够、产品质量有瑕疵、政策不够优惠、推广力度不够大。做为润滑油营销队伍的人，营销目标的责任人，对上，要制定策略及计划，对下，还要授给的手段和信心。

营销理论发展到今天越来越花俏，终其究也是产品、价格、渠道、促销、人员这5P。这其中，机油级别，成功的产品、渠道、人员队伍都不是一朝一夕可以成就的。所以如何先现有的条件推着走，还要谋求长远的发展，考验着营销人的领导智慧和营销素养。

老话说：运筹帷幄、制胜千里。成功的谈判是以小的付出换取大的回报。双方实力、地位、信息的不对称，甚至于谈判智慧的高低，满足感标准的不同，决定了双赢只能是相对的，所谓的你情我愿也必然是相对的。

在过去的2018年，帝航润滑油接连获得的各种荣誉，品牌成长计划，金翼奖中国汽车易损件盈利项目，并得到了影视明星于荣光的，2021中国品牌影响力（润滑油行业）消费满意品牌，机油招商，润滑油行业质量品牌，荣获润滑油品牌的影响力不断的扩大，帮助我们润滑油代理商建立信心，不断的提升润滑油市场的占有率，品牌形象也深入人心，得到了广大消费者的认可。

厂家要想方设法降低代理运营商费用

润滑油厂家想要保持润滑油代理商的忠诚度和积极性，就需要改善商家的利润状况，机油，而改善利润有效的办法就是降低运营费用。因此，下面来分析下帮助商家降低运营费用的办法。

一、加大的产品组合和渠道规划能力，提高商家资源的利用率。每个润滑油代理商都有自己比较强势的产品和渠道。在选择产品和规划渠道时，都没有根据自己的情况而随意做出选择。

二、。现在很多润滑油代理商是笼统做生意，含糊做产品，没有一个定期梳理盘点经营状况的管理习惯。随性的做每笔生意，到后却发现手里只有库存和应款。这种情况大大降低了商家的利润。

所以，厂家应该帮助商家导入先进的财务管理系统，定期进行运营状况回顾。在做生意回顾时，重点关注经营产品的“量、本、利”的数据，通过数据分析考虑相关的策略方案。通过量本利的分析，引导商家的思路，这样既可以使润滑油代理商提升利润，也可以潜移默化使厂商合拍，达到双赢的目的。在行业利润迅速下降的今天，润滑油代理商的大部分利润都被高昂的运营费用吃掉了，如果我们能够为代理经销商争取到一定的费用支持，代理经销商的利润自然会有一个较大的改观。

利润在于市场而不是厂家，润滑油代理商要明确这一点，所以抓住市场就等于成功了一半，然而很多代理商却因自己的错误观念而失败：

1、支持靠厂家

无论是进货，还是做，有些代理商都认为有厂家支持才实施。靠是这类代理商的关键词。

2、售后无能力

代理商没有的售后人员，机油加盟，关键的是根本不懂售后，也不愿意把售后承包给别人，对他来说一点点的小问题就可以变成大问题，经常责备厂家质量存在缺陷，质量不好，整天牢骚一大堆。

3、埋怨没市场

有些代理商嘴里经常说的一句话是现在市场不好啊，在他的嘴里每天唠叨的都是消极的，颓废的，懒惰的语言信号。只知道自己唉声叹气，不知道探寻市场轨迹。

4、市场开发无

市场开发无的代理商的内心里始终认为市场做不好不是市场的问题，不是自己能力的问题，而是润滑油品牌没有选好的问题，所以他每年必须做的一件事就是重新选个品牌来做。每年都在重复这些浪费的资源。

机油加盟-机油-帝航润滑油(查看)由山东帝航石化股份有限公司提供。山东帝航石化股份有限公司拥有很好的服务与产品，不断地受到新老用户及业内人士的肯定和信任。我们公司是商盟认证会员，点击页面的商盟客服图标，可以直接与我们客服人员对话，愿我们今后的合作愉快！