

# 登高卫浴 批发全铜水龙头 冷特水 拒绝低质产品 诚招代理

|      |                              |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 登高卫浴 批发全铜水龙头 冷特水 拒绝低质产品 诚招代理 |
| 公司名称 | 重庆市合川区高登洁具有限公司               |
| 价格   | 150.00/件                     |
| 规格参数 | 功能类别:混水龙头<br>安装型式:立式<br>材质:铜 |
| 公司地址 | 重庆市合川区云门街道办事处大碑村             |
| 联系电话 | 86 023 65223188 18983366536  |

## 产品详情

|      |      |        |            |
|------|------|--------|------------|
| 功能类别 | 混水龙头 | 安装型式   | 立式         |
| 材质   | 铜    | 阀座直径   | 3cm        |
| 工作温度 | 70   | 公称压力   | 无          |
| 规格   | 无    | 进出水管直径 | 3CM        |
| 品牌   | 登高卫浴 | 适用类型   | 脸盆龙头       |
| 型号   | 3101 | 结构形式   | 单联式        |
| 开启方式 | 抬启式  | 净重     | 0.4 ( kg ) |

产品图片及加盟基本信息如下

### 第一部份加盟优势

#### 一、中国认证商标

110年专业沉淀，上万用户口碑。

1三大品牌强强联手，快速提升知名度。

1中国崛起企业，消费者放心品牌。

1专业营销团队，创新营销模式。

#### 二、公司发展历程

- 1、2003年公司旗下首家赛格门市在重庆诞生，广受好评。
- 2、2004年重庆市首家专营经销商诞生、同年经销商数达到8家。
- 3、2006年公司与多家建筑、建材、装饰公司合作，形成战略合作关系，建立大型浴室柜生产基地。
- 4、2007年公司在渝经销商数突破45家，同年荣获奥斯曼卫浴重庆独家经营权并注册登高品牌。
- 5、2008年奥斯曼和赛格互补式经营为占领重庆市场奠定坚实基础。
- 6、2009年公司逐步筹划登高卫浴品牌建设，加大生产基地投入。
- 7、2010年公司将生产基地迁回重庆，为登高自主品牌全面开展奠定基础。
- 8、2011年登高卫浴首家重庆大型卖场建立和核心团队组建，标志自主研发创新道路迈上征程。

### 三、产品一体化

登高卫浴配套产品齐全，更具集成优势，为你创造更多利润。

### 四、开馆百宝箱

店内经营手册、导购手册、产品手册等多项卫浴营销专业手册，卫浴店的每一个经营细节均有章可循，可以快速有效的学习经营、累积经验。

### 五、多维浴室设计理念

登高拥有一支精炼的设计团队，吸纳了国内著名设计师为其服务，娴熟驾驭时尚考究的设计，注重精湛外表下所包含的功能理念，悉心打造方便、舒适的洗浴空间。

### 六、零风险启动

经营风险低，投资回报高，配以优质的产品，可持续发展。

### 七、完善的服务网络

不断推出新产品，真正做到品牌之间的差异最大化。避免出现同质性产品，保证加盟商的市场优势和产品优势。

## 第二加盟管理

### 一、加盟支持：

#### 1、特许授权：

公司为加盟商颁发特许经营授权书。

#### 2、支持政策

1：品牌支持：公司免费提供店面的设计，装修方案，保持登高卫浴系列品牌形象统一，打造专业的登高

品牌氛围。

2：渠道支持：为了预防无序竞争，公司统一实行以市、区县为单位开设专卖店，或者设省级总代理，独立拓展省级以及周边市场。

3：宣传支持：公司针对目标消费群体不定期针对不同节日做一系列的营销方案，帮助专卖店提高销量，公司会专门配发赠品，区域经理会不定期到当地市场做市场调研，帮助经销商做市场推广等。

4：管理支持：公司制定统一的管理方案，不定期的帮助经销商销售人员培训专业知识，销售知识，帮助代理商提高业绩。

5：装修支持：公司根据店面的实际装修情况，对于装修补贴定为全报。报返方式为首次为20%货款等值的货品支持。日后将于每月的进货中报返5%等值的货品，如果年进货量达到35万，可一次性全反余款。装修费报销期限为从签订合同起两年内。

6：广告支持：电视广告，公交车广告，杂志广告墙体广告，代理商前期投入广告必须和区域经理进行沟通，填写广告申请表，交给登高卫浴营销中心审核，审核通过后经销商才能投放广告，整个广告费用的支出将以经销商和公司片区经理共同签字的发布合同或发票为准。

7：开业支持：公司派本区域的销售经理进行现场指导帮助。

a、在经销商的开业促销活动中，公司将进行针对性的促销活动策划，并免费提供部分促销礼品，以提高经销商的销售业绩。

b、公司会选择不同的款式做为特价款，做品牌推广，提高市场占有率，打击竞品，提高销量。

c、在开业之初，与加盟商一起制定详细开业计划，协助组织开业活动。d、总部为加盟提供专业人员驻店辅导，协助完成开业的销售工作和队伍的锻炼。

8、库存回收政策：经销商在经营过程中，如遇特殊原因将停止经营时（被公司撤权者除外），经营商可向公司提出库存回购申请，经审核后，公司将按进货价的70%回收样品和库存，以最大程度保护投资者利益。

### 3、培训支持

开业前全方位的系统培训，使得专业知识、管理能力、人员素质得以迅速提升。

1)导购人员的产品知识、产品计价、合同签订和客户沟通与服务等销售培训。

2)安装人员的安装技能、识图、维修培训，参与实际安装的实战训练。

3)店面管理、订单管理、客户服务等的专项培训。

4、登高卫浴店面布置

1)提供全方位的店面设计、施工方案指导及全套vi系统。

2)样品柜及用具的免费安装。

3)专职人员指导展厅完成软环境的营造。

4)经营所需的各类物品、标识、文本等准备和布置。

5、促销支持1)开业宣传：结合当地市场情况，消费者喜好，制定开业促销详细、强有力的促销计划，协助加盟商进行实施各种营销方案。为加盟店营造开业声势，使开业期间迅速提高知名度。2)宣传资料：丰富细致的产品宣传资料，扩大影响，吸引客户，促成订单成功接洽。3)配合推广：配合为推广活动并提供帐篷、展板、接待台等物资。如小区宣传、家装展会、团购等。

## 6、运营支持

1)日常运营同步支持，有偿提供日常规范运营所需的各类表单和文本等。2)不定期到访：专业营销人员对加盟店进行不定期到访，对其营销运作、销售策略给予指导性建议、

协助加盟商进行店铺管理，解决实际问题。

3)系统内加盟成员营销案例的汇编与共享。4)日常大型营销活动方案协助、活动的组织及人员的支持。

## 二、加盟商责任：

### I合法经营

I负责登高卫浴在辖区内的形象维护、业务推广和网络拓展。

I必须严格执行登高卫浴的价格体系。

I遵守公司“先款后货”的订货付款规定。

I积极配合公司安排的各种培训和现场指导。

I共同维护登高卫浴品牌、检举市场内串货、抛售等现象。

I严守公司一切商业信息。

I接受登高卫浴公司总部管理，严格执行登高卫浴营运标准。

### 登高卫浴特许加盟申请表

(请认真填写，邮寄或传真到公司总部，我们将迅速给您答复)

加盟店类别： a级 b级 c级填表日期：年月日

|                         |    |      |  |
|-------------------------|----|------|--|
| 所在                      | 省市 | 所属类别 |  |
| 区域                      |    | 加盟商  |  |
| 当地经济消城市级别： 省会城市 地级市 县级市 |    |      |  |

|                    |   |
|--------------------|---|
| 费情况                | 人口数量万人人均年收入元<br>主要竞争品牌：<br>主要业务比例： 店内销售 工程配套 网上团购 家装公司 其它   |
| 加盟店资料              | 姓名：性别：联系电话：<br><br>传真：<br>加盟店地址：<br><br>导购员数量：名年销售目标：万元<br><br>加盟准备金：5万-10万 10万-15万 15万-20万 20万以上         |
| 拟选店资料              | 店面面积：平米门面长度：米门面宽度：米<br><br>门面高度：米店内净高：米<br>请简述店铺的位置和地域环境：<br><br><br>注：1、请提供加盟店选址地形图（附表）2、请提供店铺的建筑平面图（附表） |
| 时间进度表：             | 预计装修时间预计开业时间开业时间  |
| 通过何种途径了解我公司加盟信息：   | 朋友介绍 杂志 网站（ ） 其他  |
| 当地最适宜的宣传形式：        | 电视 报纸 大型活动 小区的宣传活动的宣传形式：<br><br>户外张贴画 网上团购 其他   |
| 您对当地卫浴市场的认识：       |   |
| 您希望登高卫浴营运机构给予什么支持： |   |
| 请简单阐述您的经营目标：       |   |
| 签名：                |   |
| 营销部长意见：            | 登高负责人意见：  |

招商热线：023-68623607 传真：023-68623607

手机：高先生13594318356 胡先生13677668601 刘先生13452075272

网址：www.denggoo.com 淘宝网：http://shop36551670.taobao.com

阿里巴巴：<http://cqdgyw.cn.alibaba.com/>

地址：重庆市九龙坡区巴山国窖建材市场b馆b317