

南阳机械设备公司产品营销推广外包

产品名称	南阳机械设备公司产品营销推广外包
公司名称	河南融河矩媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	中国 河南 南阳市 卧龙区 蓝钻星座
联系电话	18338218580 13323693821

产品详情

机械设备网络的推广营销和宣传主要分为6个方面：电子画册、公司网站、小程序、自媒体、短视频直播和VR全景。

1、保证产品的质量

千万不要为了制造噱头承诺客户机器用的都是进口配件，但是真实情况用的却是国产配件或者二手翻新的进口设备。

这样虽然能卖出去，但是会带来非常大的售后问题，而且出了问题因为距离太远，在目标市场又没有直营或者合作的售后团队帮助客户快速解决问题，会引起客户的强烈不满而丢失这个客户。

即使有售后团队，这样的成本也是非常高，不划算。口碑是比较好的营销，只要坚持质量过关，把时间跨度拉大，市场会给你惊喜。

2、要有自己的控制系统

如果是CNC设备，一般都有控制系统。大部分机器安装的都是国外的系统，比如德国，日本，意大利和美国等。当然，我这么说是基于我朋友的行业，其他机械不一定是这样的情况。

如果是这样的情况，那利润会受挺大的影响。一套德国系统，可能就要几万人民币了，再加上主要配件可能也都是国外的，那您可能除了装配工艺就没啥自己的东西了。

如果你有自己的控制系统，那就是你的核心竞争力，你甚至可以把这个系统单独拿来卖。

3、本地化

找目标市场有资质的客户合作，把你们产品的售后服务外包给他做。这样你在目标市场就有了自己的售后团队，虽然不是直营的，但是也可以很大程度上解决你的售后问题。

4、有意识的建立起卖解决方案的思维

现在很多新兴市场国家如东南亚等都开始建立起自己的工业体系，不少客户来中国找到供应商直接就喊，我要在我们国家建立起这个产品的一整条产业链，我需要这个产品从原材料到成品的所有用到的机器设备。

很多中国供应商听到这里第一反应可能是，哇，这么复杂，我只卖我们的设备。其实想想都挺激动，这是门很大的而且很好的生意，虽然吃下来难度很高。

进一步想，如果我把我的产品和服务进行升级，我的主业还是我目前做的设备，但是我可以开始考虑卖我的设备要生产或者加工的产品的生产流程中要用的所有机器设备。

再升华一下，我卖的是这个产品的从原材料到成品的生产流程的产业链解决方案。

这里要卖的不仅仅是机器设备了，而是真的解决方案。

首先，你要足够专业，对这个产品的生产流程足够了解，而且知道所有流程要用到的设备是什么。比较重要的你需要整合这个产业链的优质供应链资源。

其次，你要为客户提供这些设备的工厂生产线设计。包括机器摆放，电路设计，防尘设计，车间规划等解决方案。然后，还有机器安装调试的服务。

还有按照生产流程不同岗位的机器操作培训，甚至车间工业流程工种配合等。