

河北省收紧器销售商河北省收紧器批发

产品名称	河北省收紧器销售商河北省收紧器批发
公司名称	泰州中泰贸易有限公司
价格	10.00/普通
规格参数	
公司地址	江苏省泰州市高港区口岸镇徐庄村西十一组8号
联系电话	0523-86171004 13814470826

产品详情

河北省收紧器销售商河北省收紧器批发、以此类推至原价。工厂报价的说明：工厂报价是按工厂报给销售公司的实际价格，内容包括原材料、工厂人员工资、工厂资产折旧、工厂税收、工厂毛利率。不计算集团公司其它部门的费用、税收、毛利率。二、注意事项：

- 1、以见底价出售给经销商的常规产品和非标产品，提成统一为5%。
- 2、高于见底价的产品，按正常的提成比率计算。3、在管辖区域范围内，每次经销商所订购的产品回款，提成均归办事处所有。例：办事处开发的经销商，长年与我公司发生业务，几乎每月都有几万元回款。每次的回款均按提成比率提取给办事处，直到此经销商终止与我公司合作为止。我叫李辉，目前做绳网带，吊索具，联系方法13814470826，寻找合作伙伴，或者买家，销售联盟渠道都可以。我们注重于公司的信誉，产品的质量以及附加值的体现。令你无后顾之忧。信誉第一，质量保证，价格合理，交货快捷。真诚地与您建立长久的合作关系。按单子拿相应提成回扣。网站WWW.ZHTMY88.COM梅兰芳的故乡泰州市，地理位置优越，交通便捷。同时也兼职养羊哦,,,如果你有什么项目想寻找合作伙伴的，可以联系我，也可以直接把项目资料详细点的发到我邮箱里（最重要的是留下交流的联系方法）互相合作共赢，但说明我要提成的哦 佣金的计算 四、联盟合作方式
- 4、办事处的业务回款，均计算业务提成，不因为办事处人员的变动而取消原有客户的业务提成。5、在管辖的区域以外发展的经销商、代理商，分三个月移交给对方。第一个月跨区域者提成100%；第二月跨区域者提成75%；区域管理者提成25%；第三个月跨区域者提成50%，区域管理者提成50%，第四个月移交完毕。6、在管理区域以外发展的经销商、代理商、公司未在该地区开设办事处的，所发展的客户仍归跨区域管理者所有。7、两个区域联系到同一单工程业务，应及时与销售公司总经理汇报，由销售公司总经理仲裁视其双方与业主关系的成度决定双方协作方案及提成比率。绝不允许意见不合而放弃工程单，一经发现重罚不贷。如何做好营销一、“营销顶尖高手”一定是心态较好的人。“一切成功都源于好的心态”。好的心态一定是积极的心态。有这样一个问题：“怎样移动富士山”？这个问题是比尔·盖茨对那些渴望应聘微软公司的大学毕业生提出的一道面试题。盖茨说，这没有固定的正确答案，我只想了解这些年轻人有没有按正确的思维方式思考问题。唯一的简单答案就是：如果富士山不过来，我们就过去。那么怎么获得好的心态呢？