

生产洗发水设备

产品名称	生产洗发水设备
公司名称	深圳市富邦机械设备有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区松岗街道松白路7014号
联系电话	86-075536334368 13424223373

产品详情

如何开办日化厂之销售策略

深圳市富邦机械设备有限公司 专业洗发水配方 洗洁精技术 洗衣粉生产培训

1、质量第一，前期主要是为了打开销路，树立自己的品牌和信誉。不要为了价格竞争，过度做低廉成本的产品，特别是在县城，本乡本土的，太差了口碑不好以后难生存。以中档产品为主打，配高、低档产品来满足不同要求的客户。用低品质的卖高价格，结果只有一次买卖。常规生意是没有暴利的，是以规模取胜，量上赚钱。

2、品种要齐全，凡是洗涤的基本品种，如洗洁精、洗衣液、洗车液、洗发水、沐浴露等你都要有。一些特别功能的洗涤剂你可以少量做样品，以备大客户订货。品种多了，客户会认为你的技术实力强，同时可以扩展日化洗涤产品的销售对象。

3、要差异化经营，只用一个价位的产品去对付所有的客户是不行的，不同的客户对产品的要求不一样。比如小饭馆餐具的油污最少，他们所选择的重点是价格，去油污过得去就行。综合型饭店餐具的油污较多，他们所选择的重点是价格+去油污，对这些就重点推销中价位的散装洗洁精成功率就高。火锅类饭店餐具的油污最多，他们所选择的重点是去油污能力的强弱。

4、要市场调查。先找出市场销路较大的产品和品种，然后随市场的需要而调整供应产品，这就需要进行市场调查，比如散装洗洁精，什么品质的好卖，什么价位的好批，什么单位、什么人用量大，他们对包装对服务对保质期有什么要求，对颜色对泡沫对稠度洗涤效果对香味有什么偏好。洗发水、沐浴露、洗衣液等等都要依次调查掌握第一手材料，为你的成功打下坚实的基础。

5、要大量宣传。俗话说酒香也怕巷子深，要扩大销量，必须要大力宣传。农村地区可以走村串寨、赶集演示。印制一些批发联系卡，注明你的品种、品质、价格、优势、服务方式、联系及送货电话。要进入这个市场，首先就是要把你的产品信息传递出去，传递的最佳方式不是广告，是将你的名片一张张直接送到传递的老板手中。另外可以免费试用，到废品收购站买一些矿泉水瓶，装上样品连同联系卡沿街送给每一个宾馆、饭店、酒楼、桑拿、浴城、发廊、洗车场、洗衣店、小卖部、大排档、旅馆、招待所、娱乐场所、村镇、机关厂矿食堂、学校等可能成为你潜在客户的手中，让他们试用，等待信息回复。

6、发展经销或代理商。只要的产品质量过硬，给经销商足够的利润，就可以发展自己的特约经销，可以在人流量大的地方或店铺设立代销，扩大销售，有实力的可以发展市、县、乡镇一级的代理商，让他们成为你的合作伙伴，共同打开市场。

总之，万事开头难，一开始生产销售都会碰到各种客户，说好的有，说不好的也有，有道理的听之改之，无理取闹的说明他不是你的真正客户，没必要理他，认真做好产品质量，持久以

恒的经营必将成为百年老厂。

市场广/投资少/低成本/利润丰的洗涤用品项目是您创业的选择！ 富邦机械根据大型设备原理成功研发出各种型号的洗涤设备。为有志从事洗涤生产的客户架起中小规模化生产的桥梁。且经我们不断的研究，不断改进，技术和设备已日臻完善。目前，几千元就可以成功办厂当老板。为你摆脱打工的命运，从而踏上一道创业致富之路。

设备3000元起，而且公司免费提供配方和技术。先学技术后购机，终身享受最新研发技术，设备一年包换，终身维护。