

# 机油 帝航润滑油 机油代理

产品名称	机油 帝航润滑油 机油代理
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

### 开发润滑油客户要对产品足够了解

销售人员首先要了解自己的润滑油产品知识，熟悉产品的性能。产品的制造工艺、制造方法，以及与市场上同类产品相比的优势和不足等。

只有充分了解了自已的润滑油产品，才能够对客户解释清楚。而且对自己的润滑油产品越了解，就越容易给你带来坚定不移的自信。

不仅要从自己的角度来了解，机油加盟，更要从客户的角度来了解，要让客户了解自己的润滑油产品能够给客户自己带来什么好处。否则对于在客户来说是没有意义。没有给他没有创造需求。

要从客户的角度了解润滑油产品，客户的需求、客户的基本情况有一个大概的了解，合成机油，才能够打动客户的心，并终签订润滑油产品订单。

### 润滑油产品是否具备市场优势

润滑油产品终要通过消费者购买才能实现真正的销售。一个润滑油产品能否终取得成功不在于打了多少广告，机油代理，但是广告和促销推广也很重要，而在于该润滑油产品是否能够真正满足了消费者的某种需求，一个企业会有很多产品类别，但不是每个产品都能取得成功。

因此，区域市场选择什么样的产品作为重点破局产品来实现突破，机油，首先要选择在企业现有的产品类别中能够符合市场及消费者变化趋势的润滑油产品。

市场总是伴随着竞争，没有竞争的市场是不存在的。因此，区域市场破局产品的选择要充分研究竞争对手的情况。所选润滑油产品在任何层面都比竞争对手有优势是不可能的。组合优势方面强于竞争对手，这样成功的可能性才会大大增加。

销售的时机永远都不会有合适的时候。

在寻找客户之前，永远不要忘记花时间准确地定义你的目标市场。如此一来，在电话中与之交流的，就会是市场中有可能成为你客户的人。

如果你仅给有可能成为客户的人打电话，那么你联系到了有可能大量购买你产品或服务的准客房户。在这一小时中尽可能多打电话。由于每一个电话都是高质量的，多打总比少打好。

打电话目标是获得一个销售拜访。你不可能在电话上销售一种复杂的产品或服务，而且你当然也不希望在电话中讨价还价。

在销售时间里不要接电话或者接待客人。充分利用营销经验曲线。正象任何重复性工作一样，在相邻的时间片段里重复该项工作的次数越多，就会变得越。

机油-帝航润滑油-机油代理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！