

净水器经销商如何降低拒绝率提升销售量

产品名称	净水器经销商如何降低拒绝率提升销售量
公司名称	深圳市净莱泉净水设备有限公司
价格	200.00/台
规格参数	
公司地址	深圳市坪山新区宝山第二工业区78栋
联系电话	0755-84289618 15712109715

产品详情

净水器经销商如何降低拒绝率提升销售量

哪里有销售哪里就有拒绝，没有拒绝的销售是不存在的。做净水器代理同样如此，不可能所有来看你产品的人都会给你掏钱的。记得好像有这么一个说法：世界上有几大难事，一是成功的将自己的思想灌入别人的脑袋，二是成功的将别人口袋的钱变成自己口袋的钱。谁都想把别人口袋的钱变成自己口袋的钱，作为净水器经销代理商要想达到这个目的就得看你是否具有这个本事和能力了。据净水器十大品牌净莱泉资深负责人透露：净水器经销代理商要想降低消费者的拒绝率，需要做到以下几点：第一、需掌握前沿信息；第二、需拥有借力的有脉资源；第三、需有一个强大的市场需求点；第四、需有整合资源的技能；第五、需有超强的执行力。净水器 <http://www.szjingshuiqi.com/> 净水机 <http://www.szjingshuiqi.com/> 厨房净水器 <http://www.szjingshuiqi.com/cf/index.html> ro纯水机 <http://www.szjingshuiqi.com/ro/index.html> 净水器 <http://www.syj360.com> 矿泉直饮机 <http://www.szjingshuiqi.com/kqzy/index.html> 双膜双水机 <http://www.szjingshuiqi.com/smss/index.html> 直饮一体机 <http://www.szjingshuiqi.com/zhiyinyitiji/index.html> 双膜双水机 <http://www.szjingshuiqi.com/smss/index.html> 商务净水机 <http://www.szjingshuiqi.com/shangwujingshuiji/index.html> 软水机 <http://www.szjingshuiqi.com/ruanshuiji/index.html> 前置过滤器 <http://www.szjingshuiqi.com/qianzhiguolvqi/index.html> 中央净水器 <http://www.szjingshuiqi.com/zy/index.html>

第一点大家可以通过经常看报纸和新闻，这些都是些新、奇、特的东西，也是我们获得信息的最好因素。第二点人脉资源就靠大家平时的积累了，要想拥有大量的人脉资源，就要学会塑造被别人利用的价值，也就是把自己的价值展示给别人，用自己的长处去帮助别人获得他想要的结果，这样别人就会成为你的好友，当你需要帮助时他就会帮助你。只要你拥有以上的二到三项条件，你就可以开始你的低成本创富之路了。

专业净水器第一品牌净莱泉负责人还表示：不要带着一颗要饭的心理去给别人交流，这样很容易让别人看出你的目的，第二点的市场需求是需要我们去调查，一个产品市场的需求不是我们说了算，而是消费者的需要，市场说了算，所以我们需要站在市场的角度和消费者之间，来看他们的需要。那么我们就供应给他们什么样的产品，满足他们的需求。

第四点整合资源，这四个字说起来容易做起来就十分困难了，那么我们如何拥有这一种特殊的技能呢，这里我们需要向行业的高手请教学习，聪明的人是用钱买别人的经验买别人的时间，愚人是把一分钱看成比宝贝还重要，投资一分钱到大脑中，他十分不愿意，只想自己慢慢的研究。想一想当你研究出来的时候，别人已经抢先一步，你还能赚大钱吗？只有学习才是第一生产力。最后一点执行力，《人性的弱点》有一条说得非常正确，人都是懒惰的，朋友们有了一流的营销方案，如果你不去执行它是永远不会出结果的，如果拥有一流的执行力，最好的办法就是放大自己的痛苦，当你痛苦不够的时候你永远也

不会行动的，假如你身无分文在一个陌生的城市的时候，不用别人催你，你都会主动出去找工作了是不是，人都是追求快乐。

在这里笔者给大家分享一个创业的传奇故事，一台家用净水器背后的商机。李老板是一个经营传达室统生意的人，他从事太阳能热水器销售有5年了，随着太阳能走向成熟，和强大的市场竞争李老板不得不寻找新的项目，在一次家电展销会上了解到净莱泉净水机，经具体考察后与净莱泉净水器达成合作。在一切准备就绪之后，李老板发当地营运了净莱泉净水器品牌，经营了一个月销量不是很理想，因为他都是卖给亲朋好友，人脉资源被他用得差不多了。经营起来就有些吃力，于是他要求公司负责人提供市场人员指导工作，在公司的安排下，李老板得到了市场指导人员的帮助，发现当地品牌都是在小区做活动销售，很少注重其它的市场，所以切入点就在这里。

这个时候李老板开始制定市场营销方法，以及人员的分工，然后热行计划。首先是细分市场器把整个市场按区分开，然后去找那些做太阳能、卫浴的代理商和经销商。与他们说要净水产品，想和太阳能或是卫浴橱柜一起购买。时机成熟后就让人去推销净水器。这样一来很多店老板都有净水器，也愿意卖净水机。这个时候城镇里都知道家用净水器，铺天盖地的广告在全城拉开，在短短时间就实现了当地净水器第一品牌，销量可是如日中天啊。

笔者最后给大家做个简短的总结：要想在净水器行业创造属于自己的一片艳阳天，赢得巨额财富，首先得学会怎么做一个不被消费者拒绝的净水器代理加盟商，那么你就要学会掌握前沿信息；拥有借力的有脉资源；了解的市场需求点；有整合资源的技能；需有超强的执行力。做到以上几点，想不成功都不可能啊。 http://www.szjingshuiqi.com/gs_269.html