

广东油漆代理|广东油漆加盟商|广东油漆代理商

产品名称	广东油漆代理 广东油漆加盟商 广东油漆代理商
公司名称	佛山市莱茵绿洲化工有限公司
价格	.00/桶
规格参数	品牌:莱茵绿洲 型号:lq2
公司地址	杏坛镇龙潭工业区
联系电话	8675722252708

产品详情

广东油漆代理|广东油漆加盟商|广东油漆代理商

负责人：黄经理 招商联系方式：0757-22252708 18025999630 qq：1989774747

公司官方网站：<http://www.laiyinqi.com>

广东油漆佛山市莱茵绿洲油漆涂料有限公司拥有独立的涂料研究、生产、调色、配套运输系统，完善的油漆涂料技术研发、营销管理、培训服务体系。专业生产批发销售：建筑涂料、装修漆、防水涂料、特种涂料、艺术涂料（内外墙墙面漆、木器漆、家具漆、真石漆、多彩涂料、刮砂漆、金属漆、氟碳漆、地坪漆等）健康环保产品，所有产品均达环保级标准，独立研发生产，原材料合作供应商均为国际知名化工供货商，产品的内在环保性能和卓越物理性能均在行业内保持领先水平，公司整体综合实力获得集团一致认可及高度赞誉。佛山市莱茵绿洲油漆涂料有限公司秉承了德国莱茵化工集团核心的价值观、领先的技术和丰富经验，强调绿色生态涂料研发的功能性和实用性，实施以质量、环保及品牌为核心的“iso9001质量管理体系”、“iso14001国际环境管理体系”认证及“中国驰名商标”品牌认证以夯实营销体系基础，拥有业内先进的生产技术及质量检测系统，严格按照德国标准控制产品生产体系，为用户提供优质环保的油漆涂料产品。

广东油漆选择莱茵绿洲漆，带来诸多利益。

莱茵绿洲漆理念就是与客户共成长，如果你加盟莱茵绿洲，那么你将获得：1、推广与区域支持 统一的市场推广价格，完善的区域控制，确保莱茵绿洲漆的品牌形象和各经销产同的销售区域不重叠，保护客户的销售利润。同时，我们不断延伸的生命周期，使所有的合作伙伴都能获得最大化的利润与最长期的成长。2、资讯与宣传支持 提供企业画册、产品手册、招商手册、专卖店作业指导书、市场推广指导书、手提袋、色卡、样板册、宣传单张、海报、小吊旗等产品宣传配套物品，以及报纸平面广告、专卖店、店中店、路牌、灯箱、pop等全套平面设计及制作方案。3、培训与控制支持 提供与市场完全相符的导购员、业务员、小区推广员、技术服务人员等相关营销服务人员的专业知识与工作技巧培训，同时进行销售网络的建筑、布控、拓展，终端展示物料的制作与分布，售场系统的控制与维护等。4、扩充业务支持 针对分销网络的建立、装修公司的合作、小区的宣传推广、建材超市的加盟、油工队伍的管理销售渠道，公司会利用人才优势、品牌优势，协助客户进行深度调研与分析，协助制定一地一

策的市场销售模式和全套的市场扩展方案，并组织运作模式的经验交流。5、品牌与促销支持 定期在各区域举办各种促销活动和发放各种宣传物品，针对油工进行专门的强势促销，并以不同形式不定期开展“油工学习课堂”、“莱茵绿洲漆论坛”等各类公关造势活动，使莱茵绿洲漆成为社会大众及新闻媒体关注的焦点，进一步提升品牌的认知度、美誉度，引导消费者积极购买，确保客户利益。

据广东莱茵绿洲油漆涂料厂家分析，当前涂料行业的市场争夺战也是激烈的很，其他相关行业的品牌也延伸到涂料的生成销售了，涂料市场终端销售复杂化，然而抓住行业特点的新进涂料品牌，品牌定位清晰，终端展示系统差异化，培训强势的品牌一骑绝尘，一跨入行业就表现强势。涂料行业这些年的发展在成熟中持续壮大，对涂料的终端销售有关人士做出八大趋势的推测。

1、跨行品牌挺进涂料行业

更多家用电器或相关产业品牌将强势多元进入厨房行业，品牌一旦掌握行业特点，把家用电器的培训、品牌、服务及高效管理体系嫁接进入厨房，将在未来相当长一段时间内发挥出其强大力量，是一股不容忽视的生力军。

2、把握涂料品牌的成功关键

一二线城市的控制将成为品牌成功的关键所在，得高地者得天下。在诸多一线城市的强势表现，以强调单店运营质量为目标，深耕细作，品牌知名度、美誉度不断提升。由特级市场，上海、北京、广州的成熟模式输入一线城市，再由一线跨入二线城市，极容易取得成功。因为一线城市的知名度高，容易对二三线市场形成较好辐射，并能将成熟销售模式在二线城市复制成功。在一线市场或主流市场还未发出强势声音的品牌将逐步沦为二线三线品牌，甚至极可能丧失自身核心竞争力。

3、大型涂料旗舰店的开发

大店成为必然，现今各大品牌及优秀的行业经销商都已经意识到大店的必要及重要，不断寻找合适的位置布置旗舰店、超级店、体验馆。而与此同时，更多品牌在120-200方的专卖店上徘徊，宛如品牌的发展一样，品牌势能无从体现，发展思路就是小规模，增长缓慢。

4、涂料终端销售强调一体化

终端销售产品将不再是介绍的重点，终端更多强调的是厨房一体化的解决方案，即真正的顾问式销售，吸引客户的除了产品外，品牌号召力逐步体现，设计师成为签单的关键所在。导购讲解涂料产品和品牌时忽悠水分太大，销售涂料产品的能力貌似很强势，但讲解的内容是卖场涂料店内各个导购都能讲的东西，这些内容很容易被复制抄袭，在产品及品牌本身不具备优势的时候，导购的讲解显得呆板，容易被复制，一个店常常因为一个导购的离开就马上垮掉，除了导购本身原因，另外是没有体系上去预警。

设计师将成为签单的关键，讲产品导购已经具备很专业的知识，但是设计师的职位则更加专业，现今各个专卖店的设计师是做图的设计师，仅仅会制作图纸和效果图，而对于如何将方案讲解给业主，能力却相当的缺乏，这就是个非常好的突破点，调查发现，通过设计师更容易获得业主的认同，因为对于设计，专业性更强，业主更容易被说服。

5、重视售后服务

谁对售后服务重视，谁就能获得订单。涂料行业是定制行业，半成品的产品特性以及大量人力资源的介入决定着行业的特点就是典型的服务行业。对于生产厂家来说，做好产品，少出问题，管控好产品品质及交期，即为经销商服好务，经销商就能一心做好对消费者的服务，售前、售中、售后全方位的与客户建立良好关系。

6、打造实体厨房涂料样板展示

展厅装修将逐步向“所见即所得”过渡。在终端表现为展厅装修即以厨房实际户型为基础，进行样板展示设计，即看到的每一套样柜展示实际上就是以当地厨房户型去模拟的。

在这种展厅内，消费者感受了更加贴近于真实厨房的整体涂料。所见即所得的销售概念，通过展厅样柜模拟厨房展示迅速得到了业主的认同，更贴近于真实厨房，看到的样板即可直接以套买走，其销售结果可想而知。

7、涂料品牌重视单店盈利能力

涂料品牌在进行全国市场招商过程中将由重视速度转变为重视单店盈利能力。现今涂料单店经营能力均不太理想，于是出现了行业公认的一些“纸老虎”，貌似很强大，实则单店盈利能力差，全国市场一盘散沙，无重点市场，市场格局一击即破。区域性强势品牌一部分将逐步衰落，部分将继续在强势市场领先。由于基础扎实，并将持续在优势市场建立自身核心竞争力，此类涂料品牌有成功模式，对单店要求高，招商速度慢，但能较好把握每一个新店，将模式逐个逐个输入，在诸多市场进入当地区域半年内就能进入当地销量前3，表现出很强的发展后劲。

8、店面管理的“软实力”成为开店后成功的必要条件

很多涂料经销商和厂家认为专卖店有个强势的导购就能抓住大量订单，随着涂料品牌产品同质化严重，产品本身的竞争力在逐步削弱，导购在讲解涂料产品时常常发现，一年二年前的讲解套路到现今已经完全不能迅速搞定订单了，为什么呢？他们也在思考，原因找到了，原来是消费者在其他的店所听到的基本雷同，这样就完全丧失了“听下去”的必要性，此问题同样出现在很多成熟行业，怎么办？

广东油漆莱茵绿洲通过整体的服务提升，员工一流的高效的团队管理打造属于店面自身的核心竞争力，唯有建立自己的核心竞争力才能使店面永葆青春，才能实现永续经营。通过激励提高团队的战斗力，通过例会准确对接信息，及时沟通，通过培训提升店面整体素质，进而获得公司和员工的共同进步，目前在涂料行业软实力的塑造基本上是欠缺的，大量的专卖店重视硬实力而一直在软实力塑造上毫无建树，在接下来的一段时间内，网络建设完整的涂料品牌将投入大量的精力来提升经销商及店面的整体竞争力，已经有品牌率先建立了经销商学院，藉此提升经销商整体素质，与品牌保持同步。终端销售产品将不再是介绍的重点，终端更多强调的是厨房一体化的解决方案，即真正的顾问式销售，吸引客户的除了产品外，品牌号召力逐步体现，设计师成为签单的关键所在。导购讲解涂料产品和品牌时忽悠水分太大，销售涂料产品的能力貌似很强势，但讲解的内容是卖场涂料店内各个导购都能讲的东西，这些内容很容易被复制抄袭，在产品及品牌本身不具备优势的时候，导购的讲解显得呆板，容易被复制，一个店常常因为一个导购的离开就马上垮掉，除了导购本身原因，另外是没有体系上去预警。设计师将成为签单的关键，讲产品导购已经具备很专业的知识，但是设计师的职位则更加专业，现今各个专卖店的设计师是做图的设计师，仅仅会制作图纸和效果图，而对于如何将方案讲解给业主，能力却相当的缺乏，这就是个非常好的突破点，调查发现，通过设计师更容易获得业主的认同，因为对于设计，专业性更强，业主更容易被说服。

广东油漆代理|广东油漆加盟商|广东油漆代理商

负责人：黄经理 招商联系方式：0757-22252708 18025999630 qq：1989774747

公司官方网站：<http://www.laiyinqi.com>