

诚招进口车用机油加盟 汽车用润滑油招商代理

产品名称	诚招进口车用机油加盟 汽车用润滑油招商代理
公司名称	油力特润滑油亚太有限公司
价格	面议
规格参数	品牌:油力特润滑油 基本投资额:10-50万(元) 保证金额:0(元)
公司地址	香港 香港岛 港岛区信德中心西座十二楼
联系电话	00 852 24783369 18588885674

产品详情

专注于中高档汽车润滑油市场的渠道建设和产品开发推广

车辆首保一直使用油力特机油可终身免大修！

招商说明

产 品：油力特牌润滑油

制 造 商：新加坡油力特润滑油私人有限公司

生 产 地：新加坡

包 装 地：新加坡

品牌定位：为中高端汽车或工业建筑设备提供优质润滑产品及服务。

销售对象：汽车改装店、汽车美容店、公务车队、拥有先进柴油货车或托头运输车队、车迷俱乐部、赛车协会及个人以及其他对润滑要求较高的单位或个人。

公司优势：拥有多项世界权威质量认证

| 美国石油协会（api）140多个产品质量认证

| 奔驰车厂发动机油认证

| 宝马车厂发动机油认证

| 保时捷车厂发动机油认证

| 大众车厂发动机油认证

| 沃尔沃车厂发动机油认证

| 德国mtu引擎机油认证

| 英国劳埃德质量体系认证

国际保险公司承保质量

| 美国aig承保

原料先进，质量优异，能满足要求最先进润滑技术的车辆及设备

加入使用后，很快就能有动力增强、油门变轻、发动机噪音减低、省油等效果

使用寿命比一般产品长，耐高温，粘度稳定，清洗积碳功效好

包装优美，容易吸引用户使用，回头客多

投资回报高，毛利率在15% - 50%

独家经销机制，保证利润的稳定性

不断推出新产品及其他汽车养护品，可以满足更多人相关要求

经常赞助国内国际赛车赛事，专业市场知名度不断扩大

投资门槛低最低只需要3-5万元进货费，不收任何加盟代理费等等。

竞争对手：美孚、壳牌、嘉实多、加德士等国际品牌api sl或ch4以上级别产品

营销支持：产品宣传资料

宣传品、纪念品（是新加坡配送情况）

运费补贴

具竞争力的价格

为什么要定位中高端是市场？

目前汽车产业的发展采用了越来越多的先进发动机技术，如gid、vtec、涡轮增压等等，这就必然对发动机油的要求更高，要求更苛刻。主要表现在需要机油有更好的抗氧化性来耐受新型发动机产生的高温；需要更好的分散性来帮助过滤燃油燃烧产生的积碳、油泥、漆膜等等有害沉积物，维持发动机的高性能及表现；需要更好的原料和添加剂来满足节能性低粘度机油形成的坚韧油膜。

国家的环保法规，尤其对汽车排放物的限制将会越来越严格，这些必然需要高档机油来帮助完成，比如：三元催化器或obd系统，对机油中的硫磷含量是十分敏感的，容易引起三元催化器obd失效，而高档机油的磷含量控制在0.1%以下，对于这些净化排放尾气的装置起著关键性的保护作用。

高档机油有利于节约。高档机油可以形成很薄的不易破裂的油膜，流动性更好，润滑性也更加出色，所以用高档机油可以节省燃油，这点尤其在高油价时代具有很强的经济意义。另外，由于其优异的耐用性，也使得机油的使用寿命大大增长，因此也会降低机油的使用成本及相关的维修成本！

现在的很多汽车制造商的装车油的标准不断在提高。比如上海大众帕萨特、上海通用的别克、广州本田等目前使用的机油级别已经到了api sl sae5w30，不远的将来，将会提高到最高级别api sm sae5w20节能机油，也就是说随著汽车的更新换代，机油的标准越来越高，低档机油会越来越没市场，所以我们现在把优势集中在高档油将会在以后取得主动地位。

定位在中高端市场的另一个重要原因是回报比低档要高。一个很普遍的概念，低端的产品人人都能做，所以竞争也会异常激烈，价格涨势不可避免的，结果就会导致利润越来越薄，甚至出现以次充好，用回收油或非标油来欺骗消费者的行为，对于整个行业的发展带来及其负面的影响。打个比方，我卖一罐高档产品相当你卖10罐甚至20罐低档产品的利润，意味着什么？意味着用较少的投入获得同样

的回报，更不要说资金周转效率和仓库物流等相关费用的比较。高端产品能做的人不多，竞争不像低端那样混乱，因为好车用差点的油很快就会感觉出来，而用好油也能较快优化行驶性能。这些容易被使用

者感觉到的东西就成了以后会否成为回头客的关键。我们的产品在中国的销售已经进入第9个年头，凭借其优良的质量及形象，成为众多使用者的首选。我们不断与世界上先进的发动机厂商及基础油厂商合作，研发了一个又一个当今最先进的润滑产品，始终站在润滑科技的前沿。

有人害怕销售高端产品是因为对机油不了解，对发动机不熟悉，必然造成用价格来吸引客户，这是不健康的。我们鼓励你先对机油的知识加以了解并在经营过程中不断完善搜索相关的知识，只有无装的大脑，高端产品才成为您投资回报的强劲增长动力，慢慢地，您会对高档产品情有独钟。

加入我们吧，“油力特”将会与您同舟共济，明天会更好!

一、市场定位

我们不做低端市场，所谓低端市场指的是汽油机油在api sj以下的，柴油机油在api cf4以下的产品。同时，我们也不会为低档汽车或者是保养状况较差的汽车提供润滑产品服务，这点一定要明确把握。我们专门为市面上中高端汽车，起码是汽车使用说明书上规定汽油机油级别在api sj以上的或柴油机油级别在api cf4以上汽车或设备服务的。只有在这种档次的汽车里，油力特的润滑产品才能发挥

最大功效同时令使用者感受到不一般的性能体验。

二、竞争对手

我们的竞争对手是外资品牌的佼佼者，例如美孚、壳牌、嘉实多、加德士等品牌的中高端产品。虽然知名度不如上述品牌，但众多国际权威认证（奔驰、宝马、保时捷、大众、沃尔沃）为油力特品牌的推广现行奠定了一个良好的起跳平台，只有你有足够的关系资源并且诚信的话，打开市场必然比其他牌子容易得多。

三、广告宣传

有一些经销商在洽谈时总是把有什么支持有什么广告宣传作为衡量的前提标准。往深一层想，如果厂家把广告策划、当地销售政策及网络制定好以后，那么他需要是什么？客气地说分销商，不客气地说是搬运工！要想实现利益最大化，经销商当然要有组织、策划、执行的能力，厂家负责提供最具竞争力的价格和足够的利润是最重要的任务。实际上，我们也不需要搬运工式的经销商。简单地讲，如果你是有关关系有想法、有创意、乐于挑战高端市场并有丰富的策划能力和有经验的从业者，我们欢迎你议价，欢迎你用实际行动让我们看到实际成果和潜力时而对您依依不舍并满足您提出合理要求。实际上，对于有潜力的经销商我们曾经大手笔予以提高知名度的支持，比如大型的赛车赞助。

本产品的品牌是油力特润滑油，基本投资额是10-50万（元），保证金额是0（元），加盟费是0（元），项目区域要求是西藏，品牌发源地是新加坡，预计回报率是40（%），预计回报周期是1（年），特许权使用费是0（元），合同期限是5（年），经营模式是经销,代理,特许,直营，发展模式是经销,区域代理,单店特许