

# 优耐圣润滑油诚招全国代理

产品名称	优耐圣润滑油诚招全国代理
公司名称	嘉兴市国龙石油化工有限公司
价格	面议
规格参数	品牌:优耐圣 基本投资额:1-5万(元) 保证金额:0(元)
公司地址	嘉兴市城南路城南花园商务楼202—203室
联系电话	0573—83666172 17681543954

## 产品详情

润物无声,是我们追求的最高境界.今天企业的竞争,进入了规范和谐的新时代.每个细节的成功与否,决定了企业的兴衰。传播用油理念,提倡高度环保,拓宽用油思路,为您节约成本,是我们的责任,更是我们的使命。嘉兴市国龙石油化工有限公司以服务为目的,急客户所急,想客户所想。市场所需,就是我们所供。我们企业的价值,就在于为您服务,帮助您的产品及您所服务的产业增加竞争力,实现共赢。

在当今的市场发展中,我们深刻认识到,我们与客户之间如同唇齿,之于鱼水,我们惟有转变作风与观念,提高效率,增强服务,与客户共同发展,方能在激烈的市场竞争中占有一席之地。因此我们确立以客户为中心的运营思路,并以提高客户满意度和忠诚度为衡量我们工作的标准,把与客户之间单纯的交易关系提升为合作伙伴关系,加快向“制造服务型企业”的快速转变,实现共赢。

不只是润滑油。。。。。。。

也许您正为如何用油而疑惑?

也许您正为高昂的润滑成本而苦恼?

也许您正为更换润滑油品牌的风险而担忧?

我们除了提供出色的润滑产品外,还通过提供服务来实现对您的承诺,让您用的放心,满足您日益变化的需求和降低您的“总体润滑成本”,我们的工作专注于知识,技能和态度。

我们的承诺：低价、品质、诚信、服务、创新！

----- 嘉兴市国龙石油化工有限公司

一、区域代理的基本条件1、必须具有独立的法人资格和从事经营活动的一切证照。手续符合国家的法律、法规。2、具备创业的勇气和信心，致力于润滑油行业的市场开发和销售。愿意与“优耐圣”一起成长和发展、具有未来投资眼光的有识之士。3、能认同国龙公司的经营理念；能接受国龙公司产品知识、市场营销的培训和管理。4、有一定规模的营业场所，有一定的销售通路和市场网络。5、拥有良好的商业信誉和职业道德。6、为保证区域代理及时向用户提供国龙公司系列产品，代理商首批进货金额：省会城市代理不低于5万元；地区级代理不低于4万元；月销售任务：省会城市代理不低于7万元；地区级代理不低于5万元。二、公司对区域代理应尽的义务1、国龙石油公司应全面、系统、持续地作好“优耐圣”品牌全国市场的策划、宣传、推广、服务等工作。以保证“优耐圣”品牌在同行业中具有竞争优势，提升品牌知名度，在消费者心目中树立良好的品牌形象。2、为保证“优耐圣”品牌在全国以统一的形象面对用户，公司将根据具体情况，部分承担区域代理所在区域的路牌、招牌、店面门头的广告装饰费用。3、公司应及时、不断地研制、开发市场适销、价格合理的新产品。使国龙石油产品更专业化、系列化、形象化。4、公司有义务协助区域代理在当地开设合作经营店，及时提供工商注册资料、商标注册书、企业产品标准证书、质量检测报告、质量承诺书等相关文件。5、公司向区域代理提供市场可行性分析报告、市场营销方案和为代理商提供义务培训指导。6、公司保证“优耐圣”系列产品的质量符合企业标准或行业标准或国家标准。7、公司定期或不定期派遣市场人员走访区域代理、协助、指导区域代理开拓当地市场。8、公司向区域代理免费提供各种相关的宣传资料、画册、招贴纸、油品展架、修车厂工作服、各种促销品等。9、根据区域代理的销售业绩，公司制定销售奖励政策实施年终返利政策和多项优惠奖励措施。三、对区域代理的支持1、信息支持：通过国龙石油网站以最快捷、最方便、最简单的方式为区域代理提供业务操作平台。2、技术支持：定期举办专业技术知识和营销知识训练班，帮助区域代理及其从业人员迅速进入工作状态、提升业务竞争能力。3、广告支持：公司配合区域代理在地方性的媒体上做产品宣传，增强广告招商的宣传力度，同时提供相当的户外广告支持。4、推广支持：组织区域代理进行地方或全国性的产品推广活动、参加国内大型的行业交易会、邀请知名的行业专家定期举办产品知识讲座、市场营销、推广策划等。5、业务支持：不定期派遣业务管理人员、营销策划人员、协助销售人员帮助代理商开拓市场。6、储运支持：提供充足货源，保质保量、及时迅速地发货，符合公司规定的运输费用由公司支付。四、区域代理签约的前期准备1、调查当地市场、及时反馈市场信息，填写《区域代理市场问卷表》。2、互相考察对方资信情况，填写《区域代理资格申请表》。3、多方沟通、达成初步意向，确定签约时间。

本产品的品牌是优耐圣，基本投资额是1-5万（元），保证金额是0（元），加盟费是0（元），项目区域要求是全国，品牌发源地是中国，预计回报率是30（%），预计回报周期是1（年），特许权使用费是0（元），合同期限是1（年），经营模式是经销,代理,特许,合作,自由连锁,直营，发展模式是经销,区域代理,自由代理,单店特许,区域开发,二级特许