

# 家用太阳能热水器，出口巴西太阳能热水器

产品名称	家用太阳能热水器，出口巴西太阳能热水器
公司名称	泰安市岱岳区清大福顺太阳能热水器厂
价格	.00/个
规格参数	品牌:清大福顺 型号:47 水箱容积:150-200L ( L )
公司地址	泰安市岱岳区粥店办事处堰北村
联系电话	86 0538 2141531 13515387517

## 产品详情

品牌	清大福顺	型号	47
水箱容积	150-200L ( L )	集热管管数	20 ( 支 )
水箱内径	300 ( mm )	集热管管长	1.5 ( m )
系统承压	0 ( Mpa )	反光板	无
冬季水温	75 ( )	夏季水温	90 ( )
产热量	200 ( kg/日 )	保温层材质	进口聚氨酯整体发泡
内胆材质	不锈钢板	外壳材质	镀锌板
支架材质	优质镀锌板耐酸碱喷塑		

代理加盟商要求如下：

运作具体参考方案

一、专卖店选址：

选择在太阳能市场集中区域为佳，可以借助已经形成的成熟太阳能市场的人气，便于客户发现、了解、洽谈和合作；如无集中区域，则应选择在靠近建材市场或相对人员集中繁华的街道为佳，便于客户综合采购。

二、仓库地址：

- 1、靠近专卖店，便于使用及管理，运输方便。
- 2、靠近物流市场，便于进货、发货，运输成本最低。
- 3、仓库安全，干燥，不能漏雨，面积根据条件大一点方便，堆码货物。

### 三、人员配备：

起初3-5人为相对稳定人员，根据发展情况逐步增加，分别为导购员、业务员、安装员、驾驶员等；且均具有与所从事工作相适应的专业知识技能。

### 四、运作成本预算：

预计年销售费用（成本）=房租+人员工资+工商税务+广告费+管理费等。

### 五、宣传工作：

宣传工作可分为以下几种形式，可单做或多做。

- 1.墙体广告：可选择在城市及乡镇的主要路边建筑物或厂矿学校围墙等，一般费用4-5元/平方米，每块广告大致在10-20平方米左右。
- 2.车身广告：在城市公交、乡镇农村交通工具都可以，城市公交费用大点，具体价格（各地区城市级别相差很大），可询问当地公共交通广告部门，如果很贵，可暂不考虑或少考虑；乡镇网点的公共交通工具（如面的、机动三轮车）我们自己做好广告宣传车身贴，粘贴在这类交通工具上，花钱少、效果佳，广告具有流动性，并且传播性强、时间久。
- 3.电视、报纸：可以根据经销商自身条件及当地媒体广告费用适当做一些。
- 4.利用开业庆典，节庆等做促销活动既可以现场促销，又能宣传品牌，提高知名度。
- 5.自备车辆流动车身广告，做广告宣传；形象店门面装修规模及形象展示也很重要，很能对客户起到购买诱惑力。
- 6.利用城市、乡镇重大活动，雇佣临时人员散发宣传资料，在新小区入住现场出样机促销导购，现卖现装。
- 7.为孤儿院，农村留守儿童看护室，养老院等慈善机构免费安装太阳能有助于提升经销商形象和个人名誉。
- 8.城镇户外广告在人员密集，交通要道附近，做大型室外喷绘广告。

总之广告宣传很重要，根据自身条件尽量多考虑权衡，做到花钱少，效果好，那就达到目的了。

### 六、进货部分

- 1.了解当地太阳能消费习惯（如规格、型号）多进一些畅销的款型。
- 2.及时查看库存商品，根据销售情况尽量提前和厂家订货，防止厂家订货单位多出现供应不及时，从而影响销售。
- 3.厂家整车配送最好，运费低、无损坏及缺少，服务及时优质。

### 七、销售部分

门市销售员需要口齿伶俐、有亲和力、形象气质佳、能说会道者，可考虑女同事优先，并且配备电脑及

办公用品。

店堂要整洁，样品机要清洁明亮，布置好展牌，吊旗等装饰品，准备好宣传资料，并且茶水俱全。

销售价格根据地方市场行情自行确定，（需充分考虑安装费，材料费，控制部分及其售后服务）。

对意向购买的客户，及时跟踪服务，解决对方疑惑和不解，一定让客户相信购买我们的产品能够达到他们的要求。

用户确定购买时可用事先准备好的收据收全款或收定金也行，根据客户要求尽快安排安装。

用户资料登记备案，便于日后服务查询、统计。

多联络一些水电工，他们对消费者太阳能需求的信息比较灵通，可适当给他们一些业务酬金。

积极联系当地的房地产公司，政府官员，多关注“新农村建设”，争取做一些工程，以及关注宾馆，学校，沐浴中心，职工浴室、理发店等洗浴需要。

业务员上门推销：跑县级市及各乡镇太阳能销售点，以及水暖器材或建材商店，面对面沟通，开发新网点。

动员自己的亲朋好友一起加入到太阳能销售队伍，直接或间接的销售太阳能。

## 八、安装及售后

1.安装太阳能是一个很重要的环节：

a.仔细阅读说明书。

b.安装要固定且牢固，能抗风等。

c.管道走向规范合理。

d.管道及保温材料选用质量好的，可减少日后维修。

e.太阳能安装好后，向用户耐心指导使用方法及注意事项。

f.最后认真填写安装记录单备案。

2.售后服务：

1.经常主动和顾客联系，倾听他们对产品的质量和服务所提的意见，如还应增加哪些服务，还有哪些方面需要改善等等。

2.保证24小时内服务到位，售后服务人员，要求服务态度友好，礼貌真诚。

3.认真填写维修记录、备案。

4.三包期内免费维修。

5.超出维修期合理收取适当费用。

6.向用户耐心介绍使用方法及注意事项。

7.注意人身安全，安装维修太阳能属于高空作业，必须做好安全防护（如：安全帽，安全带，安全绳等）

8.给用户留售后服务电话，便于用户遇到问题时咨询、报修等。

九、以上参考方案，仅供公司与经销商交流经验，互相学习。欢迎您提供宝贵经营理念，以提高销售业务水平为原则，共商共赢。