江苏汽车冲压件大全说明

产品名称	江苏汽车冲压件大全说明
公司名称	无锡兆涵汽车配件有限公司
价格	30.00/个
规格参数	
公司地址	无锡市新区鸿山街道建鸿路20号
联系电话	0431-85953512 13756024179

产品详情

江苏汽车冲压件大全说明

无锡兆涵汽车冲压件哪里有卖的，无锡兆涵汽车冲压件哪家好？无锡兆涵汽车冲压件厂家。无锡兆涵汽车冲压件规格型号 哪里有卖，无锡兆涵汽车冲压件供应商，无锡兆涵汽车冲压件公司，无锡兆涵汽车冲压件销售点 无锡兆涵汽车配件有限公司(武汉兆涵汽车配件有限公司)是正规的汽车冲压件生产厂家，137-5602-4179。汽车冲压件产品质量优等。

无锡兆涵汽车配件有限公司除了可以向贵省出售汽车配件外，还可以提供以下：武义汽车配件；浦江汽车配件；磐安汽车配件； 衢州汽车配件；江山汽车配件；龙游汽车配件；常山汽车配件；开化汽车配件；台州汽车配件；临海汽车配件；温岭汽车配件；天台汽车配件；三门汽车配件；仙居汽车配件；玉环汽车配件；丽水汽车配件；龙泉汽车配件；缙云汽车配件；青田汽车配件遂昌汽车配件；云和汽车配件；庆元汽车配件；景宁汽车配件；松阳汽车配件；舟山汽车配件；岱山汽车配件；嵊泗汽车配件。

汽配行业的乱象你知道多少？

汽车配件企业是一个行业细分度较高的行业，大多为新兴的个体性企业。对于这些中小企业而言，前期投入的资金压力已经很大，并且投产后的利润也不高，因此要想让它们加大研发的投入就相对困难。而且在一定时期内汽配原材料价格不断攀升，企业在原材料方面就需要支付很大一部分资金。

营销单一是由于商用车零配件企业受限于地区的条块分割，这决定了其只能通过点对点的模式维系客户关系。而资金方面的问题也同样决定了零配件企业难以用大量投入来进行技术研发。全国性的重复建设使得零配件企业深陷价格竞争的泥淖，这造成了严重的资本浪费。一个完整的蛋糕被分得支离破碎，从而难以形成大规模的生产，进而使得它们赢利水平上不去，也难以在后续研发上进行大的投入。

面对这样的行业乱象，无锡兆涵汽车配件有限公司的老板杜先生坚持“ 质量为先，安全 ”的经营理念，采用：可靠的原材料供应商：宝钢 Bao Steel、新日铁 Nippon Steel、本钢，原材料合格率。做到质量目标:产品一次交验合格率≥98%；产品准时交付率：99%；交付产品PPM ≤300；顾客满意度 ≥85%;

无锡兆涵汽车配件有限公司(武汉兆涵汽车配件有限公司)生产的汽车配件（冲压件）的优势：

1、精品汽车配件平均使用寿命超同行5年。

2、精品汽车配件给客户节省成本10%。

3、十多年时间国内用户超10家，五家大型汽车厂商在使用。

4、连续三年实现无客户质量投诉。

5、国内汽车配件行业的先进生产企业。

6、国内少见的汽车配件网络牌子。

无锡兆涵汽车配件有限公司(武汉兆涵汽车配件有限公司的汽车配件（冲压件）主要客户包括：

上汽集团，广汽集团，马自达汽车，比亚迪集团，观致汽车，启辰汽车等等。如需咨询更多汽车配件合作案例，请咨询公司销售人员。

无锡兆涵汽车配件有限公司（武汉兆涵汽车配件有限公司）生产的汽车配件产品质量:

1、产品一次交验合格率 ≥98%

2、产品准时交付率　99%

3、交付产品PPM　≤300

4、顾客满意度　≥85%

因为无锡兆涵汽车配件有限公司(武汉兆涵汽车配件有限公司)使用可靠的原材料供应商：宝钢 Bao Steel、新日铁 Nippon Steel、本钢。原材料合格率。

无锡兆涵汽车配件有限公司(武汉兆涵汽车配件有限公司的汽车配件（冲压件）主要客户包括：

上汽集团，广汽集团，马自达汽车，比亚迪集团，观致汽车，启辰汽车等等。如需咨询更多汽车配件合作案例，请咨询公司销售人员。

欢迎来无锡兆涵汽车配件有限公司(武汉兆涵汽车配件有限公司)实在考察，具体地址:无锡市新区鸿山街道建鸿路20号。137-5602-4179（长春）。我的承诺是不满意可以退货重做。

无锡兆涵汽车配件有限公司(武汉兆涵汽车配件有限公司)是正规的汽车配件生产公司，产品质量优等，种类齐全，销售全国10多个大中城市，得到用户的一致好评，如果您对我公司的产品有兴趣，请来电咨询。

标注价格不是成交价格,价格需要面谈

联系人：杜民赞

职务：副总经理

137-5602-4179（长春）

想更多地了解我：请百度一下：杜民赞注册会计师。

杜民赞注册会计师 的新浪博客文章之一：

杜民赞日记23-----人格化产品的时代已经到来

中国的产能严重过剩，产品多种多样，为什么买书到@罗辑思维（@罗振宇）的天猫店，买油漆，不远万里，只认@刘漆大王刘钊，这是为什么呢？是因为人，产品可以一样，人是不一样，罗振宇老师和张有为老师都说过，大致相同的话。

罗振宇和刘钊为什么跟我们不一样，罗振宇有三季的罗辑思维的视频，刘钊有128篇的博客文章。这些就是罗和刘在网上的信任度的一个展示，了解他的视频和文章，就可以了解罗和刘，他们是正常人！他们的产品就是有着他们的影子，这就是人格化产品。

在这个信任度极低的社会里，在这个不正常的社会里，大部分都自以为是，特别是一些官在贪，一些在奸商在骗，一些人富人在移民，一些穷人在骂，一些员工在无聊，一些官员在不作为，一些人在比着车和房，.....一些正常人在无奈，一些积极的人在坚持着底线！一些正常人在说人话，挣着钱。

没有信任，就没有交易。我们去楼下的超市买东西，还都选择我们喜欢的老板，有些老板，你进去，板着脸，像你欠他多少钱似的，你不会去第二次。所以卖产品，就是卖人。以前，卖产品，就是卖广告。现在互联网来了，给了普通人以广告的渠道，普通人的机会来了。

我等草根要上场了！！！

既然我们草根有机会了，那我们草根就是加快提高自己的长板，优势，特点，还有诚信，诚信，诚信。如果在这个社会，你是个有水平的人，还是一个诚信的，你成功的可能性就会很大很大！骗人是不会长久的！实际上骗人者的信用已经破产！许多坏老板（骗人者）还不知道！

我今天又无意得知，一个会计同行像我一样被老板骗了，可见坏老板不少，坏人不少，大家注意。

我本人的职业是会计师，优势是注册会计师，100个会计中有1个注册会计师。这是我的专业水平。我的诚信是什么，我不会主动骗人。

我买书较信任罗振宇，手机较信任罗永浩，油漆，只认@刘漆大王刘钊，学习工业品推广，较信任张有为。五常大米较信任计波.....在诚信路上的我，期待你的信任！！！

江苏汽车冲压件大全说明