

诺倍儿纸尿裤是实体母婴店理想的合作伙伴

产品名称	诺倍儿纸尿裤是实体母婴店理想的合作伙伴
公司名称	广州美吉第六感卫生用品有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区车陂路68号H503房
联系电话	02082598818 18925075050

产品详情

1、纸尿裤是必需品。纸尿裤是每个宝宝都需要的用品，虽然有尿布等替代品，但是利用频率及被认可的程度远远不如纸尿裤。我感觉，雪中送炭的产品远比锦上添花的产品好做，所以我选择产品的时候，肯定尽量选择“必需品”，这也是我选择诺倍儿的第一个理由。2、它是易耗品。非易耗品需要我们去不断去开发新客户，会越做越累，而诺倍儿纸尿裤由于是易耗品，客户只要对产品认可，就会进行重复购买。即使是夏天，宝宝一个月用一包纸尿裤也是非常正常的，其他季节会用的更多，多则四五包，少则两三包，也就意味着我们开发出一个新客户后，有足够的时间用来开发另外一个新客户，不会有那种“一锤子买卖”的赶脚，妥妥的。3、它质量可靠。如果我们做微商选择的是无法保证质量的杂牌产品，无疑是友尽的节奏啊。而诺倍儿纸尿裤从原材料选择到生产过程，都有严格的质量把关，它没有把宣传费用花费在广告上，而是用产品品质赢得市场，用消费者口碑扩大市场，是有品质保证的。诺倍儿的产品所有代理们的适龄宝宝们都在用，每个宝宝都是妈妈事业的小代言人。质量不好的产品对我们的个人信誉简直就是亵渎，我怎么可能是那种把不好的东东推荐给其他人的银呢？当然了，关于诺倍儿产品那些杠杠的优点，不是一句半句能说清楚的，我会抽空给大家详细讲讲。

4、它的市场容量很大。孕婴行业是未来最具爆发力和潜力的十大行业之一，所以这个行业早早的就被我锁定了，而纸尿裤又是母婴行业市场份额最高的产品之一。有疑问的可以百度一下《婴幼儿纸尿裤市场规模究竟有多大》查看相关文章，有理有据，我不是瞎说的吭。

5、它的售后相对简单。有的朋友说，售后不简单啊，是宝宝用的产品，需要格外上心，确实如此，所以说是上一点提到的可靠的质量，从根本上保证了诺倍儿相比其他品牌的纸尿裤来说，售后相对简单。毕竟没有一款适合每一个宝宝的产品，我们能做的是让绝大多数宝宝用着感觉非常好。

6、它的使用效果非常容易判断。很多产品如保健品、化妆品可能需要几个月才见效，但是纸尿裤好不好用，懂行的一看一摸就知道。没有经验的宝妈也可以在宝宝用完后看看是否干爽、透气来判断，更可以通过进行试验对比判断，它无需经过长时间的考验，效果立竿见影而且诺倍儿纸尿裤有试用装，效果的宝妈可以先付邮试用，或者买个旅行装先用用看，非常容易做出购买决策。

7、它的价格区间合理。对于消费者来说，虽然诺倍儿纸尿裤属于高端产品，没办法与那些1元一片的纸尿裤相比，但是“相同的价格比质量，相同的质量比价格”，在这种对比中，诺倍儿可以达到完胜，也就是说，它的性价比非常高。那么对于我们代理商来说，诺倍儿纸尿裤利润空间虽然也没有办法跟有些品牌相比，毕竟它不属于暴利产品，但是厂家留给代理们的利润空间还是比较可观的。

8、它实行严格的控价。无论是实体店还是网络营销，厂家都应该有严格的价格规定。我们不排除有不遵守游戏规则的、乱价的代理，但是这是极少数的行为，也是非常令人不齿的行为，厂家有各类稽查行动，可以最大程度保证市场价格的统一。所以诺倍儿不会像不控价的产品那样，出现代理卖价比经销商进货价还低的尴尬局面，可以最大程度保证各级代理商的利益。对于这个乱价吧，我想多说一句，如果消费者们刚好遇到乱价的代理，不要因为便宜了几块钱而暗自窃喜，因为最终受到损害的可能是你自己。能买得起诺倍儿的家长们都是有能力、有素质滴宝妈，希望大家都不要因为一点小小的利益用行动鼓励这种乱价行为。

9、它容易进行传播推广。有些产品由于私密性等原因，在传播上会引发不适，但诺倍儿纸尿裤联系最为紧密的是宝宝，代理们在进行宣传的时候发布一些可爱宝宝的照片，会吸引很多粉丝。

10、它保质期长、利于运输。我们做微商尽量不要选择那种不利于运输或保质期较短的产品，因为那意味着如果你不在短时间内卖出，可能就会过期、变质，势必会造成损失。要想做大做强，也不要选择那些不利于运输的，因为那势必会对自己的销售形成制约。诺倍儿纸尿裤的重量和体积都相对较大，但是现在快递行业竞争激烈，大多数快递公司已经将微商的首重提高至3公斤，这个重量对于纸尿裤来说，足够了，一次可以发2包了。