

北京京派康通专业汽车烤漆门板厂家

产品名称	北京京派康通专业汽车烤漆门板厂家
公司名称	北京京派家具制造有限公司
价格	320.00/平米
规格参数	门板基材厚度:18mm 门板基材厚度:20mm 门板基材厚度:22mm
公司地址	北京市房山区窦店于庄
联系电话	010-69940238 18600046933

产品详情

高端整体厨柜衣柜汽车漆烤漆门板介绍

汽车漆，又叫金属漆；是目前流行的一种汽车面漆。它由京派康通橱柜门板在2004年从汽车行业运用到橱柜门板，油漆中加有微细的珠光粉，当光线射到珠光粉后，又被珠光粉反射出来。因此，看上去好像金属在闪闪发光一样。这种金属闪光漆，给人们一种愉悦、轻快、新颖、高档的感觉，所以现在十分流行。改变珠光粉的形状和大小，就可以控制金属闪光漆膜的闪光度；在金属漆的外面，还加有一层清漆予以保护。金属漆除了感觉高档，还能表现橱柜边角造型的层次美。造成“金属漆”愈来愈普遍的另外一个理由，是它掺配了珠光粉，有了金属质感、因此得到客户的认可和称赞。

北京京派康通专业生产经营：

高端整体橱柜、衣柜汽车烤漆门板、钢琴烤漆门板、好的双饰面板门板、双面同色纳米抗菌板门板、实木门板、模压吸塑门板、实木油漆柜体和普通柜体、实木贴皮门板、描金仿旧烤漆门板、亚克力门板等
欢迎致电咨询

至经营厨柜衣柜商家老板的一封信

亲爱的厨柜衣柜经营商家老板您好:

随着市场疲软，综合成本在慢慢增加，从事经营橱柜衣柜的商家也受到了很大的影响，客户的订单在减少，店面房租、员工的工资在增多、进货成本在增加等等，而我们的利润在慢慢减少，怎样继续经营下去，是每位老板们苦想的问题，同样都是在经营。在相同的市场，相同的地区，相同的产品，相同的

客户（上游和下游）经营下来有的做的很好（赚到很多钱），有的做一般的（转和赔的边缘）有的做很差（赔了很多）我在想他们之间的区别在哪里？？？经验 成功有没有捷径，是有捷径的，（同样一件事我不懂您懂，您告诉我怎样做，我就知道了，这算不算捷径）在一个地区虽然有兄弟朋友、老乡但是谁都不会把自己的经营秘诀全盘告诉别人（同行是冤家），这不能怪人家，我们自己也是这样的，有句古语说 商场无父子 意思是说在经商时父子之间都要留一手做生意的手段，何况朋友、老乡！！哪就没有学习的捷径了吗？？？有有的 我们京派康通与您是没有利益冲突的，只有互惠互利，我们京派康通经营至今有20多年的历史了，在客户哪里学习总结了大量的可以落地的经验，希望与京派康通有缘合作的老板分享经验。分享部分内容如下：

- 1、我们每天早上一睁眼就要服务好两个客户，一个是内部客户（自己的员工）另一个是外部客户（上下游客户），我们再做什么 买卖 买是我们的上游客户，卖是我们的下游客户，用什么心态去对待？
- 2、怎样让做过我们产品的客户，心甘情愿的给我们介绍他们的亲戚朋友再次过来做我们的产品？（转介绍成为我们的回头客）
- 3、怎样抓新客户。怎样让客户在店面里逗留的时间长一点？（逗留时间越长，成交几率越大）
- 4、以目前形势怎样划分投入新老客户的精力、财力的比例？
- 5、选择上游厂家最重要的是什么。
- 6、成功有没有捷径？
- 7、我们选择产品（上游厂家）最重要的是看重价格还是价值？
- 8、我们的客户（下游）最需要的是名牌还是品牌？
- 9、服务的最高标准是什么？
- 10、展厅是做什么用的？
- 11、我们经营时哪个环节投入的最少给我们创造的价值最高？
- 12、用什么心态对待我们的员工自己开店做老板？
- 13、安装这个环节最高标准是什么？
- 14、您选择的上游厂家是您给钱他给货安装没问题后作为结束，而我们京派康通是您给钱我给货作为刚刚开始。
- 15、现在在市场上找产品很容易，怎样把买回来的产品经营好，怎样赚到钱？
- 16、代理品牌和自主品牌的区别。
- 17、我们与浙江、上海、广东的老板经商最关键的差距在哪里？

销售，京派康通绝不只是把好的产品提供给客户，而是像朋友一样给与合理的建议。您刚好需要，我刚

好专业！

各位有缘老板您想业绩翻一倍，利润翻三倍吗？想了解详细的方法？？？来电咨询分享吧！！
！谢谢各位老板的关照