

## 原木门厂家【美科木门】口碑时代，经销商如何发力

产品名称	原木门厂家【美科木门】口碑时代，经销商如何发力
公司名称	佛山美科木门有限公司
价格	100.00/套
规格参数	品牌:美科尚品 型号:mm-001 产地:佛山
公司地址	佛山市南海区狮山镇官窑永安谭村工业区谭振中A区厂房自编1号
联系电话	13516608569 18666356606

### 产品详情

原木门厂家【美科木门】口碑时代，经销商如何发力 不难发现，国内原木门市场前景在理论上的远大前景，和原木门经销商的普遍经营现状形成了一定对比，双方仍存在落差。

业内预测，随着8090后消费群体的崛起，消费升级不断深入，我国原木门市场的消费者结构开始发生改变，个性化、品牌化、系列化等意识明显增强，加之我国日益提高的住宅城镇化率等外在因素也为原木门品牌发展创造了较多机会。因此，不少业内人士认为，作为门业的一个子行业，原木门凭借耐用、环保、高品位优势，或迎来黄金发展期。

团队为推手——配合企业扶持，完善终端团队

随着原木门市场不断发展，现如今对经销商团队的要求越来越高，不仅要在数量上满足门店运营的基本需求，更对人员的产品知识、营销能力、服务水平等提出专业化标准。

的确，纵观原木门市场，不少门店团队都未接受过专业、系统、全面的培训，只会把一些产品信息简单粗暴地抛给客户，态度热情但缺乏专业的营销技巧以及主动挖掘消费者真实需求的服务精神，这就很容

易导致消费者不再光顾门店。所以，无论是从企业拓展市场的角度来看，还是仅从经销商业绩上着眼，提高经销商团队的综合水平都是做大做强生意亟需解决的问题。

正因如此，很多品牌企业也将经销商团队的培养看的比其规模的扩大更重要。

可见，在终端团队的培养上，原木门经销商既要根据当地市场和门店的具体需要进行布局，更要借助于合作品牌的专业扶持，这样才能发挥造就一支竞争力较强的团队，为门店的经营提供人力支持。

营销做砒码——转变观念，进行针对性的营销推广

如今是“酒香也怕巷子深”的时代，光靠顾客之间的口碑传播虽然有效，但是速度较慢，且不能形成大面积的辐射效应，难以快速提高门店人气。因此，全方位的营销推广也成为决定原木门经销商能否取得好业绩的砒码。

这就给很多经销商以启示，传统的夫妻店等经营模式正在逐渐失去竞争力，不能再怀着“开店，然后坐等数钱”的心态，而是要树立灵敏嗅觉，提高宣传意识，积极了解当下消费者乐于接受的平台，再结合品牌或产品的具体优势进行全方位的营销推广。

比如，现如今，网络对人们生活的影响日渐深入，各行各业都把网络营销的触角伸向消费者的生活，经销商就可以循着这个思路建立系统的营销推广体系，争取线上线下相结合，有针对性地将品牌信息铺向受众，为门店引流。

佛山美科木门厂家深知时代发展的重要性，对经销商的重视程度高，除了木质家具的质量好，口碑也是深受消费者喜爱。

橱柜、衣柜、酒柜、木门、整体家装、全屋定制、护墙板、原木楼梯扶手

佛山美科木门厂家直销 价钱美丽