2019年中国郑州汽车用品展、进展、详情

产品名称	2019年中国郑州汽车用品展、进展、详情
公司名称	上海首美展览有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市宝山区红林路2号
联系电话	15800673986

产品详情

2019年郑州汽车用品展-2019年郑州宏达汽车用品展CIAAF

展览时间：2019年6月26日-29日

地点：郑州国际会展中心

2019中国（郑州）国际汽车后市场博览会，创办于2005年，历经14年沉淀发展，以羊剪绒产品交易起源，随着中国乘用车市场的发展而成为汽车用品行业内最具影响力的包含汽车内外饰，改装及美容，汽保，精品等全品类综合性后市场博会。

展会位于中原腹地的交通枢纽郑州，通过地域辐射和渠道下沉，每年吸引逾10万来自全国各地的批发商，经销商，4S店，贸易商，零售门店，网商等专业买家来到现场参观采购。郑州汽车用品展立足汽车用品，涵盖汽车电子，美容养护，改装，汽修汽保等丰富品类。通过励展博览集团TAP目标买家计划和数字工具，每年为将近3000家海内外展商提供精准商务配对服务，促进订单交易，新品发布和品牌推广，是年中厂商集中维护老客户，拓展新客户的高回报商务平台。

参展费用

*以下价格均已含税，标展价格默认单开口，双开口标展加收单个展位的10%双开口费

1号馆（1楼） 内饰精品展区

9㎡标展（3M*3M）：B类16300元 C类13780元

36㎡光地（6M*6M）：A类 65200元　B类56440元

2号馆（2楼） 美容/膜/改装/汽保/电子 品牌展区

9㎡标展（3M*3M）：B类10000元　　C类8920元

36㎡光地（6M*6M）：A类 43600元　B类36000元　　C类29800元

8号馆（夹层） 内饰精品展区

9㎡标展（3M*3M）：A类15394元　　B类10540元

润滑油企业如何帮助经销商 实现可持续发展！

经销商

是企业的财主

，企业是经销商的货源，二

者除了简单的买卖关系，还应该有更牢固的双方合作

关系，共同发展、互利共赢应该是二者所要追求的*终目标，这样才能形成良性循环，实现可持续发展。

一、经销商的痛点

以前经销商只要做好倒爷就可以了，躺着都能把钱挣了，如今经销商遭遇着比厂家更为艰难的

困境，不仅要自己独立组建团队，还要有针对性的制定各种促销活动，经过重重努力才能够把货卖出去

。

毫无疑问，经销商*关心的事情无外乎盈利二字，*让经销商头疼的事情就是出货，而经销商*缺

的则是一支帮助经销商开拓市场的狼性团队，除此之外，经销商自身的能力也是妨碍其发展的*大限制。

二、企业能给经销商带来什么？

产品：只要经销商有市场，企业能够盈利，那么企业就能为经销商输出源源不断的产品。

钱：很多经销商实力较弱，资金上的短板是*为常见的，企业可以设立运作基金，与经销商共同开发市场。

资源：如果经销商看做是独立运作的个体，那么可以把企业看做是把这些经销商联结在一起的网络，企业可以把这些经销商所各自拥有的优势资源进行共享，共同挖掘新商机。

人：为经销商配备KAD，乃至 销售经理，帮助经销商解决人才问题。

物资：经销商要不停的做促销活动，路演宣传，这些有一部分可以直接从厂家获得。

能力：有针对性的培训，甚至公司领导层直接一线指导，帮助经销商布局市场，同时提升其自身能力。

三、企业和经销商如何共同发展？（总体思路）

发展，是个永无止境的课题，做得再好的经销商也存在自己的短板，而共同发展计划就是通过分析经销商的现状和进行

能力评估，针对经销商存在的短板制定相应的战略

和营销方式，指导经销商进行业务规划，从而帮助经销商在提升能力的同时，获得更高的盈利能力。

四、具体内容和做法

1.建立统一战线：与经销商建立良好合作关系，通过有效沟通，达成共同一致的发展目标；

2.客观评估：综合分析市场状况及经销商能力，制定清晰的发展计划；

3.跟踪发展：建立经销商信息库，并持续跟踪经销商发展情况，每周、每月进行数据分析并定期回顾总结，不断提升；

4.多方支持：资源*大化利用，从人财物到信息、智慧和社交，全方位支持，建立巩固的合作关系。

经销商发展的好，企业也就过得滋润，并进一步反哺市场，在这样一个生态圈中，各方优势合作、互利共赢，势必能够共同打造一个良性市场秩序、快速向前发展的局面。