

润滑油 润滑油加盟 帝航润滑油

产品名称	润滑油 润滑油加盟 帝航润滑油
公司名称	山东帝航石化股份有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	济南市历城区机场路11366号
联系电话	15064078733 15064078733

产品详情

润滑油代理促销活动要有针对性

对于润滑油厂家的产品而言，润滑油代理要依据产品的卖点和性能特点来有针对性的促销，润滑油代理也要有自己独特的润滑油品牌价值理念。其目的只有一个，吸引客户并达成交易，扩大市场占有率，提升品牌形象。

很多润滑油代理对于产品折扣情有独钟，因为这是是直接、有效且容易吸引客户的营销手段，市场上品牌代理商一般也会采用这种方式。这样既能节省宣传费用的，又十分容易以价格吸引消费者。但代理商还需注意的是，要突显自身产品的特色或价格优势等。因此，润滑油代理商在活动前，一定整体了解市场上面的竞品的一些促销动态和相关信息。

知己知彼，润滑油代理商才能制定更为恰当的促销策略，有的放矢，才能实现促销的理想效果。

2018年车市暗淡，润滑油招商，2019年润滑油行业何去何从？

山东帝航石化股份有限公司是一家对经济、社会、生态负责的股份制企业，企业向来以其卓越的革新研发能力及高品质相关产品称著于业界，始终坚持“匠心制造，精益求精”的产品理念，优选进口原料，并与全球添加剂雅富顿强强联合，产品涵盖车用润滑油、自动变速箱油、农机油、工程机械专用油、工业润滑油、防冻液、车用尿素等数百个品种，主要供应于汽车、船舶，润滑油代理，电业、机械、纺织、钢铁、制药、电子等行业，为车辆和设备提供高效的润滑养护一体化解决

2018年国内车市遭遇冰河时代，车企谈销量色变，经销商望库存兴叹；2018年，也是转变的一年。国家把新能源作为下一步战略目标，并把日期提上日程，蔚来，特斯拉，一汽，比亚迪等新能源汽车陆续交付，并不断在销售量做突破。

持续高涨的中国车市在2018年突然跌落拐点。2018年前11个月，我国汽车产销分别完成2532.5万辆和2542万辆，轿车、MPV同比均呈现不同程度的下滑，就连此前一路高歌猛进的SUV也变得疲软。

从长远来看新能源汽车成为了未来发展趋势，部分车企开始掉队，未来能否熬过寒冬也未可知。

润滑油行业在2018年也结束快速增长期，许多润滑油厂家销量下滑，市场开拓不力，利润降低成为2018年润滑油市场的普遍情况，在面对这车市严冬的情况下，润滑油加盟，润滑油市场同样面临这行业阵痛，面临着新一轮行业调整的洗牌。

首先在宏观经济放缓，三四五线城市消费力下降；而一二线城市对车辆的需求不再热烈的情况，消费者消费也日趋理性，导致对车辆的保养需求也在逐渐的降低，从每年的5000公里保养到7500公里保养到1万公里的保养，导致机油的需求量也在降低。

于此同时，国外润滑油品牌降价销售开始针对国内润滑油品牌争夺市场，国内润滑油品牌竞争日渐激烈，价格争夺日趋激烈，导致润滑油企业的利润空间进一步压缩，运营成本确在日渐增正，未来一年是润滑油企业面临困境最多的一年，也是行业面临洗牌的一年。

润滑油厂家与润滑油品牌代理如何长久的一起合作，一方面要改善商家的利润状况，另一方面是降低运营费用。采用何种办法来降低运营费用。

一、加大的产品组合和渠道规划能力，提高商家资源的利用率。

二、定期盘点运营情况，进行运营管理。

在行业利润迅速下降的今天，润滑油品牌代理的利润都被运营费用占用了，虽然厂家已经为代理经销商给到一定的费用支持，润滑油，但是也只是起到一定的缓解作用，利润虽有所提升，但是还是要降低运营费用。

不能把眼光只放在润滑油厂家身上，毕竟市场开发与拓展也不仅是商家的事，是需要厂商间的密切配合进行的。只有真正站在润滑油品牌代理商的角度上考虑问题，帮助经销商做好利润管理，帮他赚到钱，才能够提升其的积极性，从而带动企业的业绩，实现利润提升。

润滑油-润滑油加盟-帝航润滑油(优质商家)由山东帝航石化股份有限公司提供。行路致远，砥砺前行。山东帝航石化股份有限公司(www.dehol.com.cn)致力成为与您共赢、共生、共同前行的战略伙伴，更矢志成为润滑油较具影响力的企业，与您一起飞跃，共同成功!