

润滑油招商 润滑油代理招商 帝航润滑油

产品名称	润滑油招商 润滑油代理招商 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

帝航润滑油渠道建设取得丰硕成果

年末将至，帝航与众多润滑油代理经销商又度过了一个收获的一年经过帝航润滑油市场部与销售部精诚合作，“百城千店”在这一年渠道发展中取得丰硕的成果。

帝航“百城千店”渠道建设是为了进一步巩固帝航和润滑油代理经销商之间的市场战略关系，汽车润滑油招商，巩固现有优势市场，提升新兴市场，帮助代理进一步提升市场占有率。

“百城千店”计划加快推进营销服务体系建设，润滑油招商加盟，提高运营质量，塑造帝航润滑油品牌形象，起到扩大市场占有率的重要作用。

帝航将通过向消费者和渠道提供具有独特价值的市场支持活动，润滑油代理招商，让消费者获得高质量的产品和更满意的服务，帮助汽代理经销商争取更多的客户群并获得稳步增长的营业额和利润，使其渠道竞争力不断提升！

润滑油厂家如何与代理经销商实现共赢

润滑油代理经销商既是润滑油厂家的客户也是自己的战略伙伴。润滑油厂家在经营过程中都有了自己的市场宣传策略，何时进行市场投放以及促销，代理商是销售厂家的产品和提供服务来扩大市场份额，提高自己的利润，互相配合，合作共赢，厂家实现品牌的影响力的扩大，代理经销商实现市场份额的逐步提升，增加在当地市场的影响力。

许多润滑油代理商往往只着眼于从厂家那里获取更多的宣传费用、返利、市场保护等，但是也有很多代理商会从厂家获取更多的经营理念、管理思想、销售方法、售后服务等方面的支持，厂家和代理商关

系需要双方的信任和支持，把自己的事情做好了把销售量做起来，厂家才会更加信任与依靠自己，才会给与更多的政策支持和促销活动。

润滑油代理和厂家的合作得到深化共赢，厂家就自然给予一定的政策倾斜，如果润滑油代理也要对厂家的提供的支持多用于市场开拓，把促销活动也应用于终端销售上面，厂家与代理才能实现彼此的合作共赢。

产品缺乏竞争力

品牌选择初期，要么价高难卖，经销商费力推广却没人买账，要么价低质次，产品在市场上没有生存能力。这就导致经销商频繁更换品牌，难以形成良性客户积累。

团队组建困难

多数经销商的销售团队缺乏专业市场培训，导致经销商的营销活动最终成为内耗，无法向市场发力。

厂家持续压货

经销商为完成目标任务接受厂家压货，而为了周转资金又不得不低价出售积压货量，自身利润被挤压。

恶性竞争长存

低价竞争、同品牌窜货、山寨产品流窜.....这样的恶性竞争使经销商缺乏长期利润预期，只注重短期行为成为现实写照。

服务品牌难以建立

经销商同厂家合作处于弱势地位，缺少厂家的后续服务支持，无论经销商在当地市场如何进行营销操作，都难以形成长期稳定的品牌影响力。

环保政策影响

国五标准的全面实施，以及国六标准日程开始提前对润滑油产品提出了新要求，油品后继服务缺失，最终导致经销商错失机会市场。

总结来说：经销商的痛点在于，品牌、人才、服务、利润空间的缺失！帝航润滑油为解决代理经销商面临的困境，成立帝航商学院为代理经销商提供品牌服务，人才培养，润滑油招商，技术支持，合理的营销，帮助帝航润滑油代理经销商走出困境，与厂家一同发展。

润滑油招商-润滑油代理招商-帝航润滑油(优质商家)由山东帝航石化股份有限公司提供。山东帝航石化股份有限公司（www.dehol.com.cn）为客户提供“润滑油,柴机油,汽机油,自动变速箱油,车用润滑油,工程机械油”等业务，公司拥有“帝航”等品牌。专注于润滑油等行业，在山东 济南 有较高知名度。欢迎来电垂询，联系人：吴经理。