

德夫门窗加盟 | “养商”远比“招商”重要

产品名称	德夫门窗加盟 “养商”远比“招商”重要
公司名称	佛山市德夫门窗科技有限公司
价格	100.00/桶
规格参数	品牌:德夫门窗 型号:df-001 产地:佛山
公司地址	佛山市南海区狮山镇高边高南村林志伦厂房自编2号(住所申报)(注册地址)
联系电话	18923243078

产品详情

德夫门窗加盟 | “养商”远比“招商”重要

随着14年“系统门窗”这一概念的出现，大量门窗企业开始转型，从接单、批量生产的模式，到如今定制门窗加盟的形式。面对如此红海，大量门窗加盟商纷纷入场，但来得快，去的也快，没有实力，大部分无法获利的加盟商难以独自面对市场残酷的竞争。加盟商的减少，等同于门窗企业的获利渠道减少。

只有这时才能够真正体会到，门窗加盟过程中，“养商”远要比“招商”重要。

一、招商容易，养商难。

17年前，门窗企业招商是一件非常容易的事情，不需要做各种线上线下的广告、高炮，不需要经常性做各种招商大会、活动，只需要一个在百度上排名靠前以及内容风格、排版、产品概念图过得去的官方网站便可。16年时的网站黑帽和快排技术横行，3天即可将网站排到首页面，大量的加盟商主动找到企业进行加盟合作。

但同时，由于加盟商的数目过大，门窗企业没有足够的人员配备和技术支持去帮助这批加盟商。大部分加盟商过往并未从事过门窗行业，对于活动的启动也难以规划开展，过少的渠道以及不懂的如何开发新渠道，营销手段的缺乏，导致大部分加盟商纷纷选择退场。

二、养商等于养企业

加盟合作形式的出现是必然的，系统门窗针对不同用户不同区域和类型进行制作，难以批量生产，楼盘接单的形式也难以长期进行。而加盟合作的形式不光改变了门窗企业的销售模型，每增加一个加盟商，便意为着增加一条销售渠道，在这条件下，帮助加盟商进行获利，便是等同于帮助企业进行获利。

所谓养商，抛开各种招商政策不说，有效的方法便是帮助加盟商找到客源，帮助他们开发客源，成交订单，帮助他们获利，开展各种营销课程对加盟商以及其店面内的销售进行培训，时刻关注店面的数据变化，并给予他们指导。商家获利，企业便获利，养商便是在养企业。

三、培养一个赚钱的加盟商需要很多资源

德夫门窗线下的门窗加盟商有400百家，但并不是所有店面都能够获利，有的月销售近千万，有的门店仅有几万块的月销售额。为了不造成地区资源浪费，换商是必然的，每一次换商，代表前期企业对于加盟商的投入将统统归零，广告费，培训费用，物料物资等等费用，以及难以挽回的时间成本。一个区域的竞争对手这么多，时间便是其中脱颖的要素。

四、一个老客户价值远大

老客户的获利能力强，但也容易“跳槽”，维护好一个老客户，远胜过开发两个新客户。因此，投资促进和业务支持工作要同步进行，一个不应忽视另一个。据透露，在未来的发展中，厂家将继续与时俱进，不断创新，密切关注市场趋势，关注高端门窗经销商的需求，及时解决他们的消费需求，做好后续工作。高端门窗加盟商的工作，维护合作加盟商，使双方都能获得良好的收入，利益与发展。

总而言之，养商的价值远比招商的价值要大，所以在企业进步的同时，需要增加招商的门槛，并大力地帮助它成长，才能更好地进行养商，成长与获利。

德夫门窗

联系电话：余生 18923243078

佛山市南海区狮山镇高边高南村林志伦厂房自编2号（住所申报）