

FJV 5 Face-100/160马扎克机床护板批发低价

产品名称	FJV 5 Face-100/160马扎克机床护板批发低价
公司名称	庆云金恒兴机床附件有限公司
价格	3600.00/件
规格参数	
公司地址	山东省德州市庆云县经济开发区常盛工业园3号
联系电话	0534-7088088 13905445500

产品详情

FJV 5 Face-100/160马扎克机床护板

在降低成本方面，蓝格赛与客户之间的数字化互联也能带来惊喜。“通过长期市场调研，我们发现客户供应链总成本由三部分构成，分别是%的产品采购成本，%的存货管理成本，另外%产生于采购方式，也就是说客户内部管理成本大于外部采购成本。”张旭说。蓝格赛在全球推广的以TCOTotalCostOwnership成本计量模式为基础的解决方案，可以有效地帮助客户降低供应链成本。具体来讲，蓝格赛会与客户对接采购工具，梳理产品代码，系统会自动识别订单，实时库存量，自动生成发货指令，并对接信息。

非常适合客户的多产品，高，小批量的采购模式。传递数字流价值，蓝格赛是由内而外不断延伸，同时不断探索新的业务模式，聚合行业资源，共同发力，开辟新市场，获取新商机。此次正式启动的RexelPN运动控制器项目源于蓝格赛对于广大客户需求的深刻理解与把握。经过近三年的市场用户调研，验证和，蓝格赛联合西门子，凌华科技，共同推出支持PNIRT/PROFINET/IRT的PC-Based运动控制解决方案，向电子设备制造，新能源锂电池，激光加工，包装等行业的OEM客户进行推广。

该方案将有机整合视觉处理，边缘计算等功能，充分利用PROFINET到底的优势，简便化，实现数字化。一改买与卖的简单合作方式，蓝格赛聚合行业先锋力量，合力开拓市场机会，做大市场份额，无论对客户还是合作方而言，都意味着共赢。据张旭透露，像RexelPN运动控制器项目这样基于客户需求的调研项目，蓝格赛还不止一个。市场波动起伏，分销行业竞争格局进入新阶段，既有新旧业者的竞合，跨界资源的功能性聚合，也有行业内的横向整合。

作为一家全球性工业电气产品和服务分销商，蓝格赛Rexel在如何发挥其独特价值优势。络，到提供全线解决方案，蓝格赛RexelChina如何转型成为一站式电气解决方案供应商。蓝格赛总经理张旭进驻，聚焦工业在工控圈，大家对蓝格赛并不陌生，后者提供超过家工业一线品牌商的SKU的商品，不光涵盖西门子

，ABB，施耐德电气，罗克韦尔自动化，魏德米勒等十几个自动化市场核心主流品牌，还包括约个协同品牌。都可以实现全球范围的支持，通过向客户提供足够广泛和的产品及服务，来满足客户在自动化，支持和能源管理方面的需求，在帮助客户更好的开展业务的同时为我们自身创造价值。

在年月日的RexelIPN运动控制器项目合作签约仪式上，蓝格赛指点迷津。可以说，络很好地覆盖到广大客户是中小型客户的需求。”张旭介绍说，作为全球性的工业电气产品和服务的分销商，蓝格赛的业务板块覆盖北美，欧洲及亚太市场。“蓝格赛的使命在于无论客户身处何处服务于工业，商业及民用市场的所有类型的客户，年销售额达到亿欧元。年，蓝格赛进入，通过大量收并购和整合，蓝格赛将业务重心聚焦在工业。“更的说，是工业自动化方面的拓展。

”张旭说，虽然的业务只占蓝格赛集团的%，但在工业自动化的拓展上，有着蓝格赛集团内其他不可比拟的优势。得益于工业市场拥有极大的规模，以及工业企业正在向自动化，数字化，智能化方向转型升级，蓝格赛快速发展得到了集团的高度重视，很多业务及管理的实践甚至还引领着蓝格赛集团的发展方向，“我们在市场上的实践，会复制到集团内其他类似的业务中，同时也会为集团将来开拓新兴市场提供参考脚本”。转型，打造“供应”+“服务”双链价值制造业正在面临产业升级的战略机遇期。

“商无论外资和内资都在加紧布局。”张旭说，比如，原有产品的升级，行业产品的定制，对新行业应用的研发，产品集成自动化的推广，售后服务的升级，等等。蓝格赛的做法则是“紧随厂商的脚步，同时观察市场的变化趋势，业务目标，管理方式，销售架构，人员结构，力量，内部流程，反应速度等，来积极回应厂商的发展规划和市场的变化”。为此，蓝格赛将“打造一站式电气解决方案供应商”作为战略发展方向。蓝格赛的主要收入来源是工业电气产品销售。

“然而，从市场长期发展来看，客户对于单纯买卖产品的接受度越来越低。随着对其自身效率及利润的追求，客户对分销商提出了差异化服务的要求。”张旭坦言，具体体现在客户要求更有竞争力的产品及价格，更方便的采购流程，更快的货物送达，更完善的售后服务，以及客户痛点问题的鉴别，并提供具有针对性的解决方案。其中，产品的推荐，采购流程，售后服务和解决方案是客户对分销商价值差异的认同。“蓝格赛的转型，是以产品为契机和载体。

”张旭介绍道，络，“供应链价值”，其二是聚焦价值，通过售前产品选型，售中产品调试调换/支持，售后保养/升级，以及针对现有生产运营痛点提供全线解决方案等一系列服务，打造“服务价值链”。络构建方面，蓝格赛进行了大量投资，络，重点地区还下沉到二，三线城市，就近服务客户。就产品分销而言，蓝格赛梳理并扩大了产品供应范围，以满足多数工业客户的不同需求。同时，提供包括线下，线上在内的各种方便快捷的下单工具，帮助客户降低采购成本，物流送达的准确度，藉由蓝格赛北京，苏州的自动化大仓，以及各地的小仓，缩短到货时间。