

润滑油 帝航润滑油 车用润滑油

产品名称	润滑油 帝航润滑油 车用润滑油
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

帝航润滑油商学院培训润滑油代理商销售

大部分润滑油代理经销商很头疼的是缺乏真正的销售员，如果润滑油厂商希望代理经销商大力销售自己的产品，特别是新产品，就要帮助他们培训销售员，因此帝航润滑油商学院应运而生，根据不同的代理商的情况和销售额，制定不同的培训任务和计划，以此来帮助代理商可以更好的开展业务和开拓市场。

原因如下：1、许多润滑油代理经销商没有培训员工的意识，也很少有时间传授销售技巧，对培训销售员的态度基本是：说起来重要，做起来次要，忙起来不要。

2、销售时倾向那些他们比较了解的产品。了解这点后，销售员应该采取措施，为销售员提供必要的培训，不仅要让他们了解自家的产品，还要让他们掌握必要的、基本的油品知识。

3、厂商的销售员如果能和润滑油代理经销商的销售员交朋友，厂商的销售员要创造机会，润滑油招商，和经销商的手下接触，除了在业务上给他们必要的培训外，还要在感情上进行投入。

润滑油代理商的品牌营销缺失

在润滑油行业同质化的今天，无论是在模式、产品等方面都存在相似之处。在营销方面，虽有不同的营销促销方式，但还会有存在普遍的问题。因此，主要探讨一下润滑油代理商在营销过程中出现的通病症状。

1.无目标性

润滑油代理商在市场营销过程中，经常出现企业的品牌传播与品牌的核心价值或定位脱节，广告、促销以及公关等行为都无关联性，看似红红火火，国产润滑油，但是，真正没带来多少市场影响。除浪费宣传资源外，造成了品牌宣传无目标性，给品牌留下影响。

2.无统一性

品牌宣传无统一性，企业的品牌形象一定要统一，市场定位价值也要统一。每一个企业对目标市场或战略市场的选择，但不管你选择的是那一市场，企业终究有一个大的方向，在大方向确定的前提下，围绕大方向展开品牌的市场拓展，肯定是的。只有大定位，才能确定企业的基本品牌形象，才能在某一领域或市场能够被大家称之为品牌。

企业和品牌就像人一样，展现在大家面前，次接触还是为深刻，润滑油，只有在接触初期建立良好的印象，才能打下良好的基础。在建立品牌初期要注意的，定位目标要准确。

润滑油代理商需要做的就是让大家记住并加深对品牌的认可度，通过不断积累大家对品牌的关注度和记忆度，消费者留下了深刻的印象。

润滑油代理商在处理多余库存时，要做到按照市场方面需求情况来处理库存。下面总结了一些处理多余库存的思路与原则。

首先，想要谋求各环节销售库存的合理储存，真正的处理问题就需要放到面上解决，需要各方沟通协商制定出相互认同的方案，再协作完成处理。必须通过科学策划和组织，确实保证处理效果，这样就能赢得渠道间的信任和认同，将坏事变成好事。

其次，润滑油代理商在处理多余库存时要系统考虑，要把企业的整体市场营销规划和区域市场运作相结合，使库存处理成为营销策略的一部分在转被动为主动。

再次，要分清产生多余库存的原因，根据不同情况采用相应的策略和手段，针对性处理以保证处理的有效性。要与相关各方进行沟通协调和使用适当的方式让竞争对手了解其实际意图，车用润滑油，达到互相理解，再进行实际操作，避免引起误会，导致不必要的反应。

当然，润滑油代理商做好这些思路后，还需要要充分考虑可能带来的影响，做好后备措施，以便及时应对和处理，避免造成更大的损失。

润滑油-帝航润滑油-车用润滑油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.diehol.com.cn）是山东 济南 润滑油的企业，多年来，公司贯彻执行科学管理、创新发展、诚实守信的方针，满足客户需求。在帝航润滑油领导携全体员工热情欢迎各界人士垂询洽谈，共创帝航润滑油更加美好的未来。