

法国“吉诺”车辆润滑油--诚招全国各地代理商

产品名称	法国“吉诺”车辆润滑油--诚招全国各地代理商
公司名称	沈阳市新城石油化工厂
价格	12500.00/吨
规格参数	品牌:吉诺 API级别:SJ 闪点:215 ()
公司地址	沈阳市沈北新区新城子乡六王村
联系电话	024-89603047 13514284988

产品详情

品牌	吉诺	API级别	SJ
闪点	215 ()	粘度等级	10W-30
倾点	-35 ()	机械杂质	无
适用类型	轿车	水分	痕迹

法国“吉诺”车辆润滑油产品特性：本产品采用最新的高新技术，欧洲润滑油协会重点新产品金属原子抗磨添加剂。采用优质三次加氢异构脱蜡基础油+磁性分子+美国乙基复合添加剂精制调和而成。金属原子抗磨添加剂以液态形式溶于润滑油中，使车辆或其它设备在缓和的工况下，在磨擦表面形成一种具有减磨、抗磨作用的物理、化学吸附膜，保护着机械部件；在高速、高温、高压等苛刻的工况下，金属原子抗磨添加剂分解成为纳米级的化学反应膜，以层状微晶结构叠置于机械部件上，每层厚度为0.625纳米，间距离为1.32纳米。这种纳米级的保护膜，以其超强的硬度和超强的光滑度，极大的降低了机械磨擦系数，成倍的提高极压性能，明显的抑制机油升温，同时降低机械噪音和有害气体的排放，有效的降低能源消耗，使有金属原子抗磨润滑油成为集保养型、节能型、环保型等多功能于一体的新型润滑油。行车试验表明，有金属原子抗磨润滑油使磨擦系数降低50%以上，磨损降低55%以上，极压性能提高2.1倍，抑制油品升温29 以上，可使车辆、设备在运行中同步进行保养，大大延长其使用寿命。同时节省汽柴油5-10%，延长机油的换油周期有利于保护环境。韩炼的竞争优势在于为消费者提供物超所值的产品。吉诺拥有高质量的产品，主要属性（带给消费者的利润）有三：燃油经济性、环保性以及在任何环境下带给车辆的卓越表现。吉诺润滑油现诚招全国代理商，电话：13514284988

附cf-4质量参数如下：

cf-4级柴油机油	
产品标准	企业标准q/sh 038-202-1997

粘度级别sae	10w/30	15w/30	15w/40	20w/50	试验方法
运动粘度，100，mm ² /s	9.3-12.5	9.3-12.5	12.5-16.3	16.3-21.9	gb/t 265
低温粘度，pa·s	3.5(-20)	3.5(-15)	3.5(-15)	6.0(-5)	gb/t 6538
边界泵送温度，不高于	-25	-20	-20	-10	gb/t 9171
倾点，	-30	-23	-23	-18	gb/t 3535
闪点，开口，	205	210	215	215	gb/t 3536
高温高剪切粘度 (150 ， 106s-1)，mpa.s	报告				sh/t 0618
机械杂质，%	0.01				gb/t 511
水分，%	痕迹				gb/t 260
抗泡性，24—93—24，ml/ml	25/0				gb/t 12579
	150/0				
	25/0				
发动机评定试验，sh/t 0265 g sh/t 9933	符合cf-4级要求指标符合cf-4级要求指标				
性能特点					
外观为棕褐色油状液体。具有优异的热稳定性、抗氧化性和清净分散性、保持发动机高度清洁。具有优良的润滑性和抗磨性、防止机件磨损，延长使用寿命。还具有较强的防腐蚀性、防锈性和抗泡能力。					
生产方法：采用高粘度指数基础油，加入进口优质高效复合剂和降凝剂调配而成，多级油还要加入适量的粘度指数改进剂。					
主要用途：本产品适用于要求使用cf-4（包括ce、cd、cc）级油的高增压、大功率重负荷柴油机，可用于大型集装箱运输车辆、推土机、挖土机、挖掘机、采矿设备、发电机组等各种苛刻工况下作业的发动机、特别适用于高速公路行驶的重负荷卡车。选择时应根据当地气温情况合理选用。					

截至2010年8月，我国汽车保有量已经超过8500万辆，与此相对应的，是庞大的汽车后市场，润滑油行业正是这其中最引人注目的“明星产业”之一。随着中国制造业的进一步发展，各种工程机械、工业设备对润滑油需求的进一步扩大，润滑油的市场需求已高达每年600亿，润滑油产业的“黄金时代”已经来临！

这是一个美好的时代，世界金融危机并不缺少机遇，缺少的是远见；这是一个充满挑战的时代，财富只为有心者而生。如果您想做创业，如果您想事业再上一个新的台阶，您也许不止一次地想过，一定要选准一个有前途的行业，当您点击这幅网页的时候，您会发现，最大的商机，此时此刻正展现在你的眼前。

与代理商共同成长一直是福特润滑油多年来矢志不渝的发展之道，对顾客而言，永远追求的是最好的产品和最合适的价格。让我们深感荣幸的是，您可以很清楚地看到我们是怎样把这两者恰当地结合在一起的。在车用油领域，我们有完全的性能保证，完善的售后服务，使您从我们的产品中获得收益。在工业油领域，我们熟知工业设备的独特需要，并拥有广泛的客户服务体系和技术资源，使您的设备更加平稳地运转。

一、经销范围及产品

1、区域划分：分为省会城市、单列市、地级市独家经销商，市县级独家经销商。

2、吉诺润滑油。

说明：各代理商在公司的授权品牌范围内，独立自主地在其所辖区域拓展市场，与企业公司共享品牌产品的长远发展利益。二、代理资格及要求：1

- 、对吉诺系列产品的市场前景充满希望，对公司的营销思路有极强的认同感和极大的开拓热情。2
- 、有较强的销售开拓能力，熟悉汽车相关行业。3、充足的仓储能力及门市展示面积。4
- 、有充足的资金周转能力。5、有多个专职销售人员及物流配送车辆。6
- 、有良好的商业信誉度和职业道德，在当地区域市场有一定的影响力及辐射能力。7
- 、有固定销售地点（或门市）。

三、合同的签订1

）第一步：有意向的代理商向福特润滑油科技有限公司提交必备的代理资格申请资料；2）第二步：公司初步审核评估后，筛选出初步具备代理资格的经销商，及时批准所在区域销售代表与之先签订代理意向书，并由销售代表就双方合作有关细节与之探讨。3

）第三步：代理商提交首批进货并在意向书约定时间内汇款。4）第四步：公司收到货款后，及时发货并通知销售代表与之签订正式的代理合同书，并发放正式的代理授权文书。5

）第五步：区域销售代表培训代理商业务人员并协助代理商前期市场开拓。四、我们的义务

1、全面、系统、持续地做好沈阳福特润滑油科技有限公司吉诺、爱普品牌全国市场的策划、宣传、推广、服务等工作。以保证品牌在同行业中具有竞争优势，提升品牌知名度，在消费者心目中树立良好的品牌形象。

2、为保品牌在全国以统一的形象面对用户，公司将根据具体情况，部分或全部承担区域代理所在区域的路牌、招牌、店面门头的广告装饰费用。

3、及时、不断地研制、开发市场适销、价格合理的新产品，使产品更专业化、系列化、形象化。

4、保证系列产品的质量符合企业标准或行业标准或国家标准。

5、定期或不定期派遣市场人员走访区域代理、协助、指导区域代理开拓当地市场。

6、根据区域代理的销售业绩，公司制定销售奖励政策实施年终返利政策和多项优惠奖励措施。

五、对区域代理的支持

1、信息支持：通过相关网站以快捷、方便、简单的方式为区域代理提供业务操作平台。

2、技术支持：对代理商进行专业技术知识和营销知识培训，协助区域代理及其从业人员迅速进入工作状态、提升业务竞争能力。

3、广告支持：除一般性广告宣传以外，为增加经销商的信心，新开发市场可对经销商进行适量增加宣传力度，入选者必须是当地合法的经营实体，有三年以上经营历史，经营规模和实力在当地同行中居前列，拥有良好的市场拓展能力。

4、推广支持：组织区域代理进行地方或全国性的产品推广活动、参加国内大型的行业交易会、邀请知名的行业专家定期举办产品知识讲座、市场营销、推广策划等。

