

华雨多功能除臭器项目支持

1、**广告支持：**在签约时公司可根据经销商当地实际情况为经销商量身定做全方位的市场运作方案，公司派人提供全方位系统指导服务；同时公司将在3.15、劳动节、国庆节、元旦等特定节日、新店开业、新产品上市时提供统一的活动策划方案。公司会在全国范围内通过网络推广、媒体广告、展览会宣传等，共同打造市场、提升销量。华雨凭借雄厚的资金实力，采取大手笔、大资金运作，采用组合式、多角度、多方位的立体交叉投放方式，让代理商快速导入市场。

2、**培训支持：**为统一终端讲解口径和提高安装售后服务质量，公司将采用营销人员、公司安装售后人员、宣传活动人员上门培训和公司定期集中培训两种方式对经销商促销人员、安装售后人员进行全面培训。

3、**经营支持：**公司拥有数十年营销经验的专家，长期进行针对性市场调研，为合作伙伴制订长期战略性发展规划，使合作伙伴与企业一起获得持续性发展，确保代理商轻松盈利。

4、**终端支持：**为了实现终端市场强劲的推力，针对终端特点，结合市场的运作经验，制定出完善的《华雨多功能除臭器安装及故障内容》、《华雨多功能除臭器导购促销推广手册》、《华雨多功能除臭器加盟商经营指导手册》、《华雨多功能除臭器开业指导手册》、《华雨多功能除臭器培训手册》等，包括布点、运作、销售、管理、促销等方案，让代理商决胜于终端。

5、**配送支持：**订购华雨多功能除臭器产品，公司代为发货，运费（公司仓库—物流中转中心）由我司承担。公司按现款现货、款到发货的原则，原则上在三天内发货。经销商在每月10号前需将上个月产品库存、销售数据、开发网点等情况等以报告形式发给公司，公司予以有针对性地指导客户保持合理库存，优化市场运作。

6、**技术支持：**公司组建专业的技术力量，提供完善的售前、售中、售后服务支持，解除代理商一切后顾之忧。