

免责声明：上海矿山破碎机网：<http://www.jawcrusher.biz>本着自由、分享的原则整理以下内容于互联网，若有侵权请联系我们删除！

上海矿山破碎机网提供沙石厂粉碎设备、石料生产线、矿石破碎线、制砂生产线、磨粉生产线、建筑垃圾回收等多项破碎筛分一条龙服务。

联系我们：您可以通过在线咨询与我们取得联系！周一至周日全天竭诚为您服务。



更多相关设备问题，生产线配置，设备报价，设备参数等问题

可以**免费咨询**在线客服帮您解答 | 24小时免费客服在线

一分钟解决您的疑惑

点击咨询



雷沃重工营销网络

借力渠道网络建设福田雷沃重工实现出口节节高2011/53来源：慧聪工程机械网渠道是企业的命脉，在群雄纷争的市场经济时代，甚至能决定企业的生死存亡，对企业出口同样如此。近年来，国内各企业海外出口渠道建设竞争日益激烈，而福田雷沃重工不断探索规律，将渠道建设进行地如火如荼，设立海外办事处KD工厂子公司，区域运营中心和分销中心，深耕海外目标市场，扩宽海外销售渠道，为海外出口业绩助力添彩。

福田雷沃重工在坚持“内涵增长结构调整全球化”经营方针的同时，积极将渠道建设作为海外市场突破的关键，不断挖掘开发新渠道，增强渠道网络建设。年-月，福田雷沃重工新开发渠道余家，新建家海外办事处，新渠道业务贡献度不断提高，海外出口业务风险大大降低。

渠道开发与渠道维护同等重要据了解，为了开发更多的新渠道，福田雷沃重工陆续派出市场考察团队奔赴全球各战略市场进行考察。年农历春节，当别人都雷沃重工营销网络还沉浸在节日的氛围中，而海外事业部总经理常嘉茂带领的考察团队却早已按既定市场考察计划踏上了海外考察的征程，赶赴独联体区域进行为期十天的市场一线调研。在当地经销商的协助下，考察团队马不停蹄不畏当地的严寒，赶往一个又一个目标城市乡镇农村，拜访重点目标经销商及终端用户，积极听取他们对工程机械农机产品的要求并结合雷沃产品的特性与重点意

向经销进行谈判。

另外，针对经销商的特殊产品需求，现场制定不同的解决方案，经过多个轮回地讨论谈判，终于达成合作协议，其中俄罗斯的一位经销商更是在谈判现场签订了台的雷沃装载机订单。除此之外，福田雷沃重工雷沃重工营销网络还制定新渠道开发奖励措施，利用国内外展会商务会等方式积极鼓励业务人员开发新销售渠道，尤其是在广交会巴西农业展览会俄罗斯工程机械展及分区域召开的美洲商务会欧非区域商务会，对新渠道的开发与维护起到了良好的促进作用。当然，渠道开发固然重要，但离开了后期的渠道维护工作，合作关系就不可能维持长久，也势必会造成一定的品牌形象损害，不利于福田雷沃重工的国际化进程。

为此，福田雷沃重工积极进行渠道维护，对内加强渠道基础运营管理，进一步完善渠道管理制度，明确渠道分类标准及管理流程；定期召开渠道运营分析会，提高渠道整体运营质量；对外实行差异化服务，将销售队伍前移，充分利用驻办事处人员优势，加强售前售中售后的服务运作，打造福田雷沃重工特有服务模式，海外市场占有率提高，也进一步提升了雷沃品牌形象。精细化渠道运作降低海外业务风险众所周知，海外出口业务是高风险业务，为了避免海外出口业务的风险变动，福田雷沃重工在渠道开发和培育的过程中，会将经销商的信用等级作为评估该渠道有效性的首要条件，确保每一位经销商都拥有良好的信用等级，扎实地推进海外渠道网络布局。在进入该市场之初，与国内竞争企业不同，福田雷沃重工没有将“贸易商”作为渠道开发的重点，而是经过市场一线深入考察，选择了具备农机销售经验和能力的销售店后才作为重点销售渠道进行培养。年底，福田雷沃重工开始进入工程机械金融业务领域，为客户代理商提供金融服务，通过学习标杆与管理创新，金融业务历经业务导入业务推进两个发展阶段，初步搭建了多元化金融业务平台，形成了按揭租赁业务均衡发展格局。经过研究，随着机械装备制造企业实体产品竞争的加剧，行业内企业纷纷成立自有融资租赁公司资产管理公司担保公司，搭建自有金融业务平台，提供更加专业的金融服务，并以金融业务为核心进行产业全价值链运营的商业模式创新，实现机械装备制造产业升级。

营销网络

为此，福田雷沃重工在年月份进行了金融业务组织体系升级，成立了汇银担保公司和汇银租赁公司，搭建了全新的金融业务平台，不仅可以为福田雷沃重工的客户代理商提供更好的金融服务，更重要的是可以此为核心，实现产业全价值链运营的商业模式创新，为成为世界一流的机械装备制造企业打下坚实基础。作为非银行业金融机构，汇银担保公司和汇银租赁公司本着专业人做专业事原则，极为重视团队建设，公司员工全部拥有国家重点大学本科以上学历，采取外部高端人才引进与内部培养相结合的方式，迅速搭建起了一支超过百人的专业

人才队伍。同时，为了能够给代理商和终端用户能够提够优质的金融服务，福田雷沃重工高度重视金融资源的开发和维护工作，与银行保险公司融资租赁公司等众多金融机构开展广泛的合作，目前已开发了余家全国性 & 地方性银行资源三家保险资源，并于四家融资租赁公司建立合作关系，形成了覆盖福田雷沃重工营销网络的金融资源网络体系。针对代理商推出保兑仓业务，满足流通环节的资金需求；针对终端用户推出银行按揭融资租赁业务，满足终端用户融资需求；针对特殊用户需求推出"一对一"解决方案，如休眠雷沃重工营销网络还租售后回租等金融产品，满足北方冬季地区和法人客户的特殊需求。

这些金融服务业务的推出，既提高了用户对福田雷沃重工企业的认可度，也极大程度上满足了代理商和终端用户对金融服务的需求，提升了实体产品竞争力。据悉，年，福田雷沃重工雷沃重工营销网络还将开发新的全国性按揭银行和金融系融资租赁公司，进一步完善金融资源网络体系，满足代理商和终端用户的多样化的金融服务需求。本文来自中国融资租赁资源网(filleasing.com)详细出处参考：<http://filleasing.com/oneasp?id=>“过去的一年，中国农机行业进入中速增长‘新常态’，面对复杂多变的经济环境和不断加剧的市场竞争形势，福田雷沃重工通过加强能力建设，驱动各业务整合和转型升级，发展的质量和效益稳步提高，可持续发展能力进一步增强。

销售网络

年全年实现销售收入达到亿元，其中，雷沃农业装备业务实现产品销售超过万台，销售收入再次突破亿元。在中国农机行业总体市场下滑和残酷的市场竞争环境下，年福田雷沃重工取得的这些成绩实属不易，而这与福田雷沃重工整体系统能力的创新升级密不可分。

在走访期间，商务服务团队雷沃重工营销网络还对福田雷沃重工经销商商务政策产品终端质量表现终端用户产品使用满意度及经销商对福田雷沃重工产品建议等信息进行了调研，福田雷沃重工的产品在俄罗斯当地以质量可靠返修率低的良好性能树立了良好的口碑。在走访期间，福田雷沃重工在经销商的协助下，参加了俄罗斯农业机械展览会(农机沙龙展)，该展览会凭借有力的政府支持，已经成为俄罗斯乃至整个东欧地区规模最大，效果最好的农业机械专业展览盛会，展出内容几乎涵盖了农业机械及相关领域的全部内容。展会期间，来自俄罗斯各州市欧洲各国的客商农机专家学者个体经销商等争相前往福田雷沃重工产品展区，了解产品配置操纵技巧服务细则配件供应等信息，福田雷沃重工经销商工作人员对询问人员给予详细解答。活动期间，福田雷沃TETB系列拖拉机以优美的外观舒适的操作以及低廉的价格等方面优势获得参观人员的一致赞誉。据了解，福田雷沃重工会根据各个市场区域的农艺气候等主客观因素，并结合自身产品的特点针对性地为各市场区域提供差异化

产品。

福田雷沃重工根据俄罗斯的气候特点和用户需求，为拖拉机配置暖风驾驶室或空调驾驶室，优化了冷启动系统功能，并根据用户需求将相关结构进行了调整，大大增强了产品作业适应性，深受当地用户欢迎。

除此之外，福田雷沃重工积极创新海外服务模式，每年都派出技术和维修服务人员到俄罗斯等独联体市场进行巡回服务，了解产品作业表现和产品改进建议，对用户讲解维修保养知识，并对经销商服务人员进行业务培训，提高了经销商的服务水平。福田雷沃重工雷沃重工营销网络还积极进行授权服务站建设和合作建立服务中心，对经销商进行配件技术等方面的支持，依靠当地经销商对当地用户进行服务，让用户享受到近距离的及时服务，使用户满意度大大提升。

在俄罗斯区域连续多年来一直保持良好的销售业绩，今后福田雷沃重工将继续以客户为中心，在金融政策支持广告投放服务配件政策产品改进等方面为经销商提供全方位的政策支持，为早日将福田雷沃重工打造成为全球非公路业务产业领导品牌而努力奋斗。shjyc推荐：装载机价格，柳工装载机，厦工装载机近日，福田雷沃重工商务及服务人员团队对俄罗斯进行了市场走访，并参加了俄罗斯农业机械展览会。

在走访期间，福田雷沃重工在经销商的协助下，参加了俄罗斯农业机械展览会（农机沙龙展），该展览会凭借有力的政府支持，已经成为俄罗斯乃至整个东欧地区规模最大，效果最好的农业机械专业展览盛会，展出内容几乎涵盖了农业机械及相关领域的全部内容。

原文地址：<http://jawcrusher.biz/zfj/VSpbLeiWoV0c1p.html>