

5 ПРАВИЛ УСПЕШНОГО ДИЛЕРА

ПАРВИЛО ПЕРВОЕ

Достойная экспозиция моек Oulin в точке продаж Дилера.

Позволяет демонстрировать преимущества кухонных моек как оптовым компаниям, так и частным лицам.



Примеры экспозиций наших дилеров



ПАРВИЛО ВТОРОЕ

Поддержание основных моделей моек в наличии.

Благодаря постоянному наличию вы не будете терять продажи. Особенно это касается популярных моек, т.к. даже краткосрочное их отсутствие создает впечатление пустого склада



ПРАВИЛО ТРЕТЬЕ

Следование установленным ценам (Розничным и Оптовым)

Пример закупочного прайса дилеру

артикул/ размеры	Вид	PPЦ	Дилер \$	Дилер с НДС
OULin OL-357 D435мм				
OULin OL-R510 D510мм				

Пример прайса от дилера к его клиенту, в котором дилер имеет право устанавливать свои скидки для разного опта.

артикул/ размеры	Вид	РРЦ	ОПТ крупный	ОПТ мелкий
OULiN OL-357 D435мм				
OULiN OL-R510 D510мм				

ПРАВИЛО ЧЕТВЕРТОЕ

Установка выставочных образцов моек в салонах клиентов.

При установке выставочного образца, продажи Oulin в данном салоне увеличиваются в несколько раз. Плюс на товар обращают внимание другие мебельщики, что позитивно сказывается на отношении к бренду .



ПРАВИЛО ПЯТОЕ

Все мебельщики должны знать, что ваша компания- дилеры Oulin

Продажи будут увеличиваться, только если все клиенты знают, что именно у вашей компании они могут приобретать товар.

