合作共赢——海琦新能源东北经销商代理

赵先生是东北的一家生物质颗粒和锅炉经销商，平时锅炉工程做的挺多，随着市场竞争的激烈，赵先生也感受到了来自经营对手的压力。如何整合资源做大做强市场的问题就摆在了赵先生的面前。

在一次做锅炉工程的时候，赵先生在客户工程现场见到了海琦生产的燃烧机。详细询问了客户情况后，就觉得燃烧机这款产品能拓展自己的产品线，把自己的产业链整合起来，给客户提供一条龙服务。

赵先生的本意是在东北找一家燃烧机的生产厂商，离自己的企业近一些，业务上会有更多的方便。可是，赵先生找了几个生产厂家，产品都不令人满意。产品做工简单粗糙，产品不稳定，用不多久就出故障；售后没有保障，有的就没有售前售后的技术人员；技术力量达不到，遇到问题不知道如何解决；赵先生心里就没底了——如果经销这样的产品，用不了几个月的就出问题，这不砸自己的招牌吗？

赵先生又到客户那了解一下海琦的燃烧机情况，据客户介绍海琦的燃烧机从安装使用后就没出过问题，安装售后也有专门的工程师指导安装，技术支持很完备。

听完客户介绍，赵先生思来想去对比之后，还是决定不远千里来海琦看看，考察一下工厂的实力再做决定。

我公司焦经理带领赵先生一行参观了工厂的生产车间，介绍了产品的特点和优势，我公司苏总对赵先生提出的问题进行详尽的解答。并承诺给予赵先生产品、服务、政策上的大力支持！双方在友好的气氛中签下了合作代理协议！共同把握机遇，开拓市场！

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/121476.html