

行业
新
动态

在这次经销商交心会上， 金顿卫浴董事长王楚亮释放了这几个重要信号!

■《建材商界》莹采

初秋的雨，不仅褪去了夏季的炎热，还增加了不少意境。

8月25日，淅淅沥沥的秋雨没有阻挡“金顿家人”聚会的脚步。

来自内江、都江堰、雅安、巴中、内江、广元、眉山、宜宾、仁寿、达州等川内近20位经销商齐聚大光明山舍予山居，参加主题为“同心同德，共同跨越”金顿卫浴核心经销商发展交心会，大家敞开心扉，分享心得，探讨问题、学习提升，共同跨越……其乐融融。

会议一开始，金顿卫浴董事长王楚亮说，金顿卫浴发展23年来，离不开所有经销商的支持，这次会议，就是让大家放松放松，让大家能够像家人般的敞开心扉交流……

在主持人《建材商界》总编辑吴艳霞的引导下，大家围绕着“更方便、更快捷、更有效的为客户创造更大价值”进行了深入探讨。

针对经销商提到的问题，王楚亮在互动中，释放了五个非常重要的信号——

1. 针对报价体系，最迟明年金顿一定要颠覆行业的报价体系，一定会让定制浴室柜的报价体系更合理，让顾客明明白白消费，让经销商简单轻松报价；

2. 交货周期，从4月1日起，金顿定制产品交货周期是35天，延时赔付，从9月1日起，金顿缩短到28天，到明年年初，将缩短到22日；

3. 金顿不再为经销商出图，公司必须教会经销商做设计，做卫浴空间解决方案；

4. 推出更科学、更合理的定制流程；

5. 所有金顿人必须种下“让终端用户卫生间更美、更好”的根，必须定心!

金顿卫浴企业文化建设顾问半隐现场给经销商们分享了：工厂和经销商作为一体关系，如何统一思想、如何同频共振？得到了经销商们的高度认可。

……



金顿卫浴董事长王楚亮发言



金顿卫浴企业文化建设顾问半隐现场给经销商们分享



主持人《建材商界》总编辑吴艳霞



一个下午的谈心，大大增强了经销商的合作信心，纷纷表示，与金顿结缘，一定会将这种缘分一直延续下去。

金顿卫浴核心经销商发展交心会，这是第一批次，接下来，将陆续进行……

花絮

会后，金顿董事长亲自为大家烤制烧烤，格外的美味——



从晚上到早上，从单个辅导到整体学习，经销商们认真学习三维家——



Suncoo® 尚高卫浴
时尚卫浴 爱上生活

你开店 我包销

不一样的合伙人模式
保姆式营销服务从此不再是口号

一城一席 无后顾之忧

诚邀经销商加盟

咨询热线：13927251529



扫码报名参会

尚高卫浴2021年
千万门店梦想事业招募计划
单店千万
带给您体验定制的力量

超级创富
尚行天下

