

湖北爽肤水招商加盟机构

生成日期: 2025-10-27

首先，要让加盟商了解企业的发展史。加盟商对于企业是陌生的，要让加盟商放心地经销企业的产品，必须要让加盟商对企业产生信任。如何让加盟商信任我们的企业，光靠企业说是远远不够的，要有说服力的招商工具。如企业所获得的荣誉、媒体对于企业的报道等，企业在招商过程中，只靠一则招商广告和业务人员的游说是远远不够的，我们要让加盟商看到实际的东西。这就需要企业建立样板市场，对于样板市场企业要做好严格管理，从店面的建设到导购员的培训都必须要做到规范化，要使样板店成为企业的形象店。在招商会的同时，可以带加盟商参观样板店，使加盟商从样板店中感觉到这就是自己的未来。在会上，企业要做好长远的规划，对企业的前景做一个描绘，树立一种长久发展的企业形象。让加盟商感觉到这是一个很有发展潜力的企业，与这样的企业合作，是有前途的。企业只要有好的产品和加盟政策，还怕招不到加盟商吗？湖北爽肤水招商加盟机构

做生意要寻找商机，要说商机永远都不会过时的还是衣、食、住、行。

- 1、穿衣：如果你手中有小部分资金可以考虑这一块投资，社会在进步在变化，我们衣着装扮也在不断的变换，这块消费占据我们日常消费的40%，所以服装类行业是一巨大的金矿。推荐几个近两年比较走俏的品牌：美特斯·邦威、以纯、森马□kappa等。注意：选择这个行业投资或创业，首先要考虑的风险是行情的把握，风俗人情 季节变幻 流行趋势等都是影响服装经营的关键因素，稍不留意可能会让你一库的存货变成无人问津的垃圾。
- 2、饮食：风险小的投资方式应该是现在街头巷尾到处可见的各类小吃摊，或是特色快餐店，如果你有独特的手艺绝活，又能找到一处人流量大的较好位置，经营起来相对比帮别人打工划算多了。注意：经营一定要有特点，关键是能满足现在人刁钻的嘴巴，而且价钱还要低廉，没有吃苦精神者就别考虑了。湖北爽肤水招商加盟机构要有说服力的招商工具，如企业所获得的荣誉、媒体对于企业的报道等。

一定要亲自去实地进行考察总公司和他们授权经营的分店。不能光听他们的说词和他们的媒体广告。像加盟小吃的话，就要注意中央厨房的管理和卫生是否做的到位。别上了只是一心想吸取加盟费的企业当，他这样没有计划的扩张连锁规模，经营方式上是危险的，会因为没做好准备工作而无法控制食品质量和加盟者的整体素质而导致整个品牌的经营危机。选择有良好的连锁经营体系及技巧的企业。或许一个行外人一下子在参观考察总公司的管理和工作方式时不易发现。但是你可以更直接的像那些分店加盟者取经，相信只要够诚心，人家会告诉你这些宝贵的经验的。选择有不断研发能力的企业。“长江后浪推前浪，一代更比一代强”如果不保持与时俱进的步伐，肯定会被市场所淘汰。

很多品牌商来说，招商是打开市场关键的一步棋。招商是战略问题，不会招商，处处无商，学会招商，快速扩张。中国招商经过了十年的发展，从早期简单的技术转让，发展到现在各种运营模式应运而生，现在各种媒体上招商广告越来越多，企业也对此投入了大量的人力、物力、财力，却不一定都能获得有效的回报，一般来讲现在招商存在两大类问题：一是招商效果不佳，经销商反应平平；另一种现象是有经销商加盟，但却没有解决产品的终端动销问题，从而造成招商运营的停滞，对招商工作造成极大的危害，面对这两种现状，我们不得不思考品牌怎样才能做好招商呢？不是招商信息传播出去就能够成事大吉了，接下来还有大量的工作要做。

全部撤离之前，招商会不能算作已经结束。连锁企业的招商加盟会，除了要把带来，也要把他们平安地送

走。在撤离的时候涉及到钱财的事项，钥匙、押金等一定要交接清楚。安排参会人员离开时，对待签约加盟的和暂时还没有签约加盟的要一视同仁，千万不能虎头蛇尾或者差别对待。加盟费用和后续费用并不是一笔小数目，一时之间拿不定主意是很正常的，如果搞差别化待遇，本来这个很有可能以后会做这个项目，结果买卖不成立马翻脸，企业就永远失去这个加盟商了。同样的，已经签约的加盟商看到企业对不签约的是这种态度，会产生坏的联想不说，还会质疑这个公司的品质和服务。广告招商的费用较高，对于新产品上市初期不适合用投放大量招商广告的方式进行招商。湖北爽肤水招商加盟机构

加盟创业是一种互利共赢的伙伴关系。湖北爽肤水招商加盟机构

招商是企业快速回笼资金，利用渠道资源，提升销量的有效操作模式。纵观全国各地，招商工作的成功与否无不与招商项目多寡、品质高低密切相关。想要使招商引资长盛不衰，一方面，就必须加强招商项目库建设，时刻盯紧项目，拿出措施，狠抓落实；另一方面，提高招商项目服务与品质，做好市场工作，了解需求，精确推广项目。只有两相结合，这样才能把招商工作做好做到位。对于企业来说，招商的成功，也预示着好的开头。其优势是渠道建设速度快，加速了产品市场渗透程度，争取竞争先机，同时建设和维护成本相对较低。湖北爽肤水招商加盟机构