

国际授权经销商申请表

(Distributor Prospect Form in Chinese)

公司名称: _____

电话: _____ 传真: _____

通讯地址: _____

电子信箱: _____

联系人: _____ 职务: _____

联系人: _____ 职务: _____

尊敬的申请人:

您好! 这份申请表是为评定贵公司是否可成为美国力得公司的授权经销商而设计的。力得公司以最严谨的态度来选择一个或多个经销商来分别覆盖自来水、城市燃气、工业加工管道业(如炼油、石化、制药和食品饮料业等)、建筑业以及水电业等五大市场。

谨慎的选择使力得公司不仅可以有效地覆盖不同地理区域和市场, 同时也减少每个领域里不必要的重复, 从而最大限度地保障经销商的利润。若贵方有任何问题, 请随时与我们联系。

力得公司美国总部联系方式:

电话: 001-814-452-3691; 传真: 001-814-455-3691

电子信箱: reedsales@reedmfgco.com

公司网址: www.reedmfgco.com

力得公司新加坡代表处联系方式:

电话: 0065-6314-4029; 传真: 0065-6314-8578

电子信箱: wwerstler@reedmfgco.com 联系人: 鲍婉欣女士

谢谢并希望尽早得到您们的回复。

销售潜力

A 贵公司的主要客户在以下哪个市场？在此市场的销售额占贵公司总销售额的百分之几？

- 1 自来水公司及其承包商 _____ %
- 2 城市燃气及其承包商 _____ %
- 3 工业加工管道业(炼油、石化、制药等) _____ %
- 4 建筑业 _____ %
- 5 水电业 _____ %

B 贵公司的主要销售渠道是以下哪种？占贵公司全部销售的百分之几？

- 1 直接向最终用户推销 _____ %
- 2 通过其他经销商或中间人 _____ %

C 贵公司最好的用户是哪些家？请提供名称。

D 贵公司有雇员_____名?

其中内销员_____名?

外销员_____名?

贵公司的推销员每周或每月中有几天在用户门上推销? _____

E 贵公司主要销售的地理区域有哪些? _____

F 销售过程中经常接触的管径和材质有哪些? _____

存货潜力

G 贵公司的业务中，有无手动工具? _____

是哪些品牌? _____

年销售量有多少? _____

手动工具占全部业务的百分比?_____

您们预计手动工具的年销售额为多少美金?_____

H 在美国力得公司的全部产品中，您们对哪些产品最感兴趣？
兴趣程度：1- 最感兴趣；2 – 一些兴趣；3 – 较少兴趣

1 台虎钳_____

2 切管机_____

3 套丝设备_____

4 适合大管径的管道工具_____

5 适合塑料管的管道工具_____

6 管钳等常用工具_____

销售策略

I 您的营销策略为以下哪种？各占多少比重？

1 直接到用户门上推销_____ %

2 通过邮寄产品目录等资料_____ %

3 广告_____ %

4 展览会_____ %

J 贵公司的长期目标是什么？您们正在实施哪些策略来促进销售？贵公司在对
用户服务方面见解如何？您们对用户的服务表现在哪些方面？

信用情况 (必须提供)

- K 为了解贵公司的信用情况，请提供至少三家与贵公司有生意往来的美国或欧洲公司的名称、地址、联系人、电话、传真和电子邮箱。可能的话，也请提供贵公司经常使用的美国银行的联络方式。谢谢！

March 2011