

# 王力集团推出经销商创富升级计划 要素决定成败 选对品牌聚财

门博会期间,一条信息在门业中炸开了锅:王力集团针对经销商、合作商重磅推出再造千万富翁计划。王力安全门福建龙岩区域经销商黄海不禁为此点赞:抓住成为千万富翁的机会,我只比别人早走半步。

黄海,福建人,一直渴望成为王力的经销商。19年前,他与王力安全门经销代理权错失交臂;5年前,他又与华爵安全门经销代理权擦肩而过。而那些先他一步拿到代理的人,如今早成为了千万富翁。2013年,在获悉王力保险柜诚招代理商后,黄海又一次踏进王力大门,凭借十足的诚意和客户占有率,拿下了福建龙岩区域经销权,他踏上了通往财富之路。

现在,黄海越做越得心应手,他向记者分享了选择王力的六大理由。



王力集团总部



华爵产业区



能诚产业区



南马产业区



四川安防产业区



前仓厂区

王力集团产业基地

你种玉米想有好收成,也必须具备种子、土壤、环境、气候、治病、施肥、治虫、浇水、除草九大要素。九大要素,缺少一种要素都可能导致收成减少或颗粒无收,只有同时具备九大要素,想没有好收成都难。做企业也一样,不具备要素想成功,只是天方夜谭。要素齐备了,即使不想成功,你也会成功。

王力集团董事长王跃斌的玉米理论



## 荣誉看王力 行业多个第一

王力集团经过多年发展,已经成为中国门业巨擘,并获得多项国家顶级荣誉:门锁双标准制定单位、高新技术企业,并率先荣获国家安防协会副理事长单位、公安部GA认证、国家康居示范工程选用产品。去年,该集团还通过五星级品牌和售后服务体系认证,荣获中国房地产开发企业500强首选供应商。

在4月28日举行的2016中国门业品牌·创新体系创建活动中,王力集团被全国工商联家具装饰业商会评为中国门业百强企业四项第一:中国防盗门十大品牌第一、中国门业电商十大品牌第一、中国门业领导品牌第一、中国门业领军品牌第一。其它各类殊荣更是不胜枚举。

王力集团在全面发展的基础上,成就全球门业领导地位,开创全自动安全门时代,产品远销80多个国家和地区,为全球几千万户家庭提供安全方便的家居防护,成为全球安全门领导者。

## 品牌看王力 多品牌资源

王力集团在自身发展过程中,不断进行着市场调研和新品研发,品牌资源日益丰富。目前,王力集团仅与安防相关的产品就包括:王力安全门、华爵安全门、能诚安全门、王力木门、保险柜、王力科技门窗等,而上述各个产品品牌都包含着王力对于安全与质量的核心诉求,各有特点却相得益彰。

比如王力安全门,被外界誉为全球安全门领导品牌,创造行业6个第一,充分体现先进技术的品牌实力;华爵安全门体现高端和精益做工,被称为全球高端自动安全门领导品牌;能诚安全门则在科技性、个性化和超性价比上占据优势,一经推出市场就成为中国手动安全门性价比之王、超性价比的品牌、物超所值的产品

## 商机看王力 海选优秀经销商

目前,王力集团旗下品牌王力、华爵、能诚防盗门置换部分城市经销商,唯欧木门、保险箱、科技门窗、丹弗润滑油、电动车海选部分城市优秀经销商,这也意味着成为千万富翁的商机就蕴含在其中。

对那些成为千万富翁的王力经销商来说,他们有一个共同的答案:努力固然重要,但是,选择比努力重要、要素比想要更重要!因为他们共同的经验诉说了——一个通俗的结果——卖王力的产品更赚钱。

## 支持看王力 全面系统规范

如果有幸成为各品牌经销商和合作伙伴,王力集团能给予什么呢?

**品牌优势** 王力超百亿的品牌价值;**功能优势** 自动上锁、超长防技开、防忘锁、防漏锁,彻底解决繁锁带给你的烦恼;**价格优势** 王力产品超性价比的品质、物超所值的价格,中国门业性价比之王;**服务优势** 实行独创的全程管家式的服务,从销售安装到收款全程有指导,王力的服务不止让经销商满意,更要让经销商感动;**培训优势** 行业首家专业培训机构 王力商学院,师资力量雄厚,讲师团队现有十几名极具丰富市场操作经验的资深讲师可提供工程、全工种、销售等综合能力培训,缺什么指导什么,专业体验店为您提供成熟的市场运作思路;**管理优势** 行业率先采用ERP、DRP管理方式,使公司和经销商管理更简单科学。

## 品质看王力 汽车质管体系造门

作为防盗门行业的领军企业,王力集团早在多年前就采用更严格的TS16949汽车管理体系生产,即运用其中的APQP、

PPAP、FMEA、MSA、SPC五大核心工具进行生产,确保产品与众不同,不仅让顾客满意,更让顾客感动。

在生产过程中,该集团推行防盗门身份证钢印号管理制度。从接到订单开始,王力就编好了每樘门的号码,生产车间员工在每樘门的门扇和门框的固定位置上都打上防伪钢印号。就像人的身份证一样,每樘门的防伪钢号都是唯一的,随时可以查到每樘门的各生产工序责任人及品质管控责任人,谁出错谁买单,以作警示,变要我做为他要做,员工想不做好都难。

同时,王力集团着力推进企业售后服务体系建设,开通了4008558579全国免费服务热线,接受用户反馈问题,并及时做出处理,为用户提供全方位的服务,使体系建设总体满意度达到100%,售后服务取得了卓越成效,并于去年初取得了售后服务五星级认证。

## 模式看王力 聚财要素全具备

驰骋商海数十载,王力集团董事长王跃斌总结了多套理论,如借助玉米理论,要素具备了,不聚财都难。这种财富分享理念所打造的合作型商业模式,正是王力经销商成为千万富翁的最佳注解,没有人规定你赚多少钱,要素决定你能赚多少钱,独有卖点是无价之宝,同质化产品只能当搬运工,放下只赚搬运工钱的代理,换个具备赚钱要素的品牌。

再造千万富翁计划是王力集团在进行全面品牌升级和市场整合后,推出的经销商、合作商创富升级计划。王力集团品牌推广部门负责人张英峰表示,黄海其实只是王力经销商大军中的最普通的一员,与其他王力经销商相比,他代理的过程可谓一波三折,因为机会并不常有,他紧紧追寻和把握住了,并做了正确的选择。

记者 田妙联 通讯员 黄田