字体大小: 太中 小

+ 转载▼

驭龙电器的博客

http://blog.sina.com.cn/yldq888 [订阅] [手机订阅]

正文

Q

首页 博文目录 关于我

DRAGON 驭龙电器 改良世界 IMPROVE THE WORLD

DRIVER

个人资料 DRAGON DRIVER 驭龙电器

驭龙电器

♂ 微博

加好友 发纸条

加关注

写留言

博客地图 Roorld map

博客等级:13 博客积分:99篇 博客访问: 27,131 关注人气:3 获赠金笔:0

相关博文

赠出金笔:0

•《庆余年》范思轍爱钱:先热爱再刻 梦文随笔

•独特的玫瑰,学会自己做,好吃实 1暮色影子

•12生肖2月运势分析 易祈文化张航语

• 李兴淼: 黄金有回落迹象原油坚守!

风之子9881198198 赵本山力捧的女弟子,12岁帮父亲

•邢夫人王夫人围绕绣春囊的暗斗

代军哥哥 第3453篇・《不做病毒传播者!》

桃子漫画 •【柬埔寨】去看看金边皇宫到底有:

Jiway在圣彼得堡 •全球在线办公市场爆发?这种热捧

懂懂笔记 ·难得打一场球,Langara球会77杆

老詹的高尔夫生活

更多>>

推荐博文







儿童

查看更多>>

驭龙电器代理常见问题 (2017-12-22 19:18:11)

标签: 厨电 驭龙

1、问:请问贵公司项目进展怎么样?

答:公司项目进展正在有序进行中,产品功能完善与外观设计都在按计划有序进行中,由于电焰灶项目本身的巨 大市场价值,加之我司的宣传方法得当、效果突出,赢得了众多消费者对该项目的高度认同,特别是促成了渠道 招商工作的巨大进展,目前,我司的签约经销商区域已覆盖了全国98%以上的县市。 2017年11月10日,我们已在深圳市召开了驭龙电焰灶产品报告会,向与会的经销商们汇报了我们的产品优化进

度,并进行了驭龙电焰灶样机烹饪演示。该产品报告会受到了《晶报》《深圳新闻网》等多家媒体的报道,网络 上亦可看到驭龙电焰灶样机烹饪演示的视频。

2、问:请问贵公司产品为何需要那么长时间才能上市?

答:出于我们对原创产品的专利保护及建立技术壁垒的考虑,我们必须抛弃那种慢慢打开市场局面的传统销售模 式,因为靠时间积累销量的做法,会使得中国众多不尊重知识产权的厨电制造商通过购买和拆解我司电焰灶产 品,从而加入与我们进行恶性竞争的行列,使得我们很可能失去技术壁垒的保护而成为市场的牺牲品,所以我们 会选择先搭建好全国各地经销商网络之后在全国各地同步上市的方式来启动上市工作,根据目前进展,我司的二 级渠道网络建设尚需一定的时间来进行,因此预计产品上市时间大约为明年上半年。

3、问:既然贵公司惧怕被别人剽窃核心技术,为何还要申请专利?

答:从国内市场的专利保护现状来看,申请专利保护的企业,往往是"防君子难防小人"。所谓"防君子",说 的是专利保护可以对大型品牌厨电制造企业设置专利保护防火墙。只要设置了专利保护,那些著名厨电品牌企业 一般都不会冒险侵犯别人的专利权。因为在法律上,这种侵犯会使得他们付出巨大代价。所谓"难防小人",指 的是一些毫无专利意识的无名小企业。这样的企业缺乏规则意识和法律意识,以获取利益为目的,对各种有利可 图的专利产品进行"山寨"。所以针对上述客观现状,我们申请专利,是为了在法律意义上获得合法权益。同 时,我们也会通过市场手段(市场预热和上市时间的控制)达成对原创专利更加有效的掌控。

4、问:请问贵公司产品的电焰技术到底是怎么个技术?与燃气燃烧技术的区别何在?有什么特点?

答:电焰,又名"等离子火焰",是一种气体放电现象,是电流通过某些绝缘介质(例如空气)所产生的瞬间火 花,属于等离子技术范畴。与普通的燃气燃烧技术相比,我们的驭龙电焰灶摆脱了对传统附加化学燃烧物质的依 赖,整个燃烧过程都无需燃气的参与,从根源上杜绝了厨房燃气隐患的发生。而与传统的电磁炉相比,驭龙电焰 灶是可以用电生出明火的,与电磁炉的电磁加热有着本质区别!简而言之,驭龙电焰灶最大的特点是安全、环 保,其次是节能。

5、问:请问如果烹饪时出现汤水撒到灶具火焰上,会不会出现电路触电危险,如何防范?

答:完全不会有任何触电危险。

因为驭龙电焰灶在燃烧模块(炉盖灶头)和电能转化模块之间设计了足够的隔离空间,任何灶台上的液体不会漏 流到电能转化模块,液体与电流之间不会有任何接触的可能。

6、问:请问电焰灶确实比燃气灶省钱吗?是否有测试数据?测试结论是怎样的?

答: 经过测试,可以确认电焰灶比燃气灶省钱。

测试情况如下:我们使用液化气灶、天然气灶、电磁灶和电焰灶进行对比测试,分别以中等火力把6kg水从10度 加热到100度,最后,现场测试数据的结论表明:电焰灶比液化气灶节约费用约46%,比天然气灶节约费用约 36%, 比电磁灶节约费用约14%。

7、问:你们的电焰灶一旦上市,很可能会被其他厂家所模仿,对你们形成冲击,特别是知名企业如果加入进 来,对你们市场的冲击更大,甚至可能直接把你们的市场抢过去,请问你们如果避免出现这样的情况?

答:我们有信心有效防御其他企业包括知名品牌企业对我们的模仿和冲击,我们的方法主要是以下两个: 1)通过产品上市前的充分市场预热,我们将电焰灶和"驭龙"紧密结合起来,在消费者教育中充分灌输"驭 龙"就是电焰灶的行业象征和第一品牌的理念,与此同时,在上市前,我们需要至少建立200个区域经销商,充 分布局我们的销售网络,使得我们的市场地位得到渠道的有力支撑,这是我们保证市场地位的第一道防火墙。 2) 一旦上市,我们将同步启动200个以上区域经销商运作,在启动前,这些经销商都会得到我司的充分培训和 指导,上市后,200个以上的经销商会发挥巨大的分销辐射作用,短期内就能迅速占据较大的市场份额,稳固 "驭龙"的行业龙头市场地位,此时,即便有人试图拆机破解"驭龙"电焰灶的核心技术,他们的市场表现也会 远远落后于我们,无法与我们在同一个起跑线上比拼。

8、问:请问贵司的渠道模式是怎样的?

答:我们的渠道主要包括两个方面:

1) 我司直接辐射的渠道是两个:a、区域经销商;b、电商(天猫、京东);

2) 经销商在区域的渠道包括:a、二级经销商;b、终端(专卖店、大型KA电器连锁卖场);

9、经销商刚刚启动市场时,区域分销及终端渠道尚未建立,建立这些渠道至少得需要三个月以上的时间,请问 这个起步阶段你们如何保证经销商能正常销售产品并获得盈利机会?

答:这个您可以放心,我们已经对市场初期运作所遇到的问题和应对办法做了充分的考虑和设计,能让我们的经 销商一开始启动即可产生实质性的销售进展。

具体办法如下:

1)上市前期,我们会配合经销商先在主城区或专业市场选址建设专卖店,专卖店一旦启动,就可以产生销售; 2)正式上市前三个月左右,我们就会先行启动电商平台,主要通过京东和天猫的驭龙官方旗舰店进行预售(结 合官网和众筹手段),若预售量达到2万台,我们分给每家经销商(按200家计算)跟进并盈利的订单就不少于 100台,这100台订单的销售额大约为15万元以上,按40%毛利计算,这些线上订单给每位经销商带来的利润收 益就达6万元以上,可有力支持经销商度过前几个月建立渠道期间的销售空档期。

> 0 **含喜欢** ▶ 赠金笔

分享: 🚖 豆 🗞

评论

发评论

阅读(3344)! 评论(0)! 收藏(0)! 转载(0)! 喜欢▼!打印! 举报/Report

前一篇:深圳驭龙航天科技有限公司

重要提示: 警惕虚假中奖信息

后一篇: 【驭龙等离子电焰灶加盟】95后追风少年, 痴狂用"火"改良世界

做第一个评论者吧! 圖抢沙发>>

用户5993806978: 👶 高 🌑 🔯 🙆 😕 更多>>

□ 评论并转载此博文篇

发评论

以上网友发言只代表其个人观点,不代表新浪网的观点或立场。

〈 前一篇 深圳驭龙航天科技有限公司

【驭龙等离子电焰灶加盟】95后追风少年,痴狂用

"火"改良世界

[发评论]