

爱涂妆对代理商的要求和支持

一、代理商基本条件:

- 1、有一定的设计师资源，签约前组织一次设计师推广会。
- 2、有可以展示的空间，写字楼、门店、展厅、会所、生活馆均可。
- 3、有专人做业务，专人做管家。
- 4、爱涂妆业务负责人每月至少推送爱涂妆相关内容到微信朋友圈 2 次、微视频 1 次、小红书 1 次。
- 5、完成推广会指标，每年 3 次。
- 6、认同爱涂妆美色一步到位的服务理念。

二、美色一步到位服务的基本流程:

- 1、客户需求或设计师设计
- 2、代理商业务员跟进服务
- 3、爱涂妆销售顾问和美色工程师协助代理商
- 4、爱涂妆 OC 和代理管家检查工地
- 5、代理商管家提供其他服务
- 6、爱涂妆产品生产、发货，品牌方工匠师负责施工、保护和保洁
- 7、爱涂妆 QC 和代理管家一起做工地验收，确保“完美落地”
- 8、爱涂妆 QC 和代理管家确保后续维修
- 9、帮助将客户的美色空间“完美落地”

三、代理商应做到的推广与服务:

- 1、代理商的服务越专业，项目的卖价才会越高，因为爱涂妆的产品和施工是标准化的，代理商业务员服务和管家服务是个性化的，才是创造超额价值的部分。
- 2、设计师推广活动:
通常是代理商组织设计师，爱涂妆的美色工程师和销售顾问参与，一起组织设计师美色沙龙和产品推广会或线上分享会，请设计师为爱涂妆的产品从专业的角度发声。
- 3、代理商业务员好的跟进和服务应做到以下三点:
 - 1) 贴心: 倾听客户需求，带足够多样板上门，报告施工进度，陪设计师去现场勘察等。
 - 2) 细致: 展示不同的颜色，样板放在墙上看效果，反复与客户确认，用放大镜、补光灯看效果，手背轻抚感受样板触感等。
 - 3) 专业: 见客户前做好准备工作，带去针对性的样板资料，使用 APP、小程序、取色仪、色卡为客户提供配色服务，见客户后提供色彩报告。
- 4.代理商管家好的服务应做到以下三点:
 - 1) 贴心: 认真检查基层，报告施工进度，陪客户验收，解答客户疑问。
 - 2) 细致: 帮客户把好质量关。收工时参照 QC 工作表逐条认真检查，用实际行动展现细致。
 - 3) 专业: 用专业工具测量检查，体现专业仔细，对验收的要求应足够了解，完工后将管家总结表应发给客户。
- 5、做到合作过的设计师愿意再次与爱涂妆合作，合作过的业主愿意将爱涂妆推荐给朋友。

四、代理商培训包括：

1、代理商业务员培训内容有：

产品知识培训、如何销售艺术涂料、美色一步到位核心培训、如何使用美色密码 APP/小程序/取色仪、做色彩报告培训。

2、代理商管家培训内容有：

订单质量管理 APP 培训、墙面测量/检查培训、收工验收规范培训、5 步保质量各环节要点培训、如何填客户评估表和管家总结表。

3、5 步保质量的内容：

用 5 个步骤、6 个团队、25 个个检查点来确认项目质量和安全。

五、爱涂妆对代理商的支持：

1、爱涂妆销售顾问在以下几个方面帮助代理：

- 1)培训代理商更专业地销售爱涂妆产品
- 2)帮助代理商突破重点渠道和项目
- 3)帮助代理商掌握美色一步到位各环节要点
- 4)引导代理的客户正确选择适合的艺术涂料产品
- 5)介绍和安排美色一步到位的服务给代理
- 6)协助代理商完成美色沙龙/产品推广会

2、爱涂妆美色工程师在以下几个方面帮助代理：

- 1)协助代理商完成美色沙龙/推广会
- 2)为代理商的重要客户做 VIP 配色服务
- 3)教代理商使用美色密码 APP/小程序、取色仪、色彩搭配常识、色彩报告培训
- 4)通过小程序提供远程色彩顾问服务

3、确保代理商项目的质量安全：

采用 100%品牌方工匠师施工，专职质量监督员远程监督施工的全流程，完善的施工管理规范来确保质量和安全。

4、对代理开放美色密码 APP:

对代理商的客户免费开放美色密码 APP/小程序，重要客户的免费提供 VIP 配色方案。

5、协助代理商进一步拓展设计师和渠道资源

6、爱涂妆在市场推广中获得的渠道、设计师、项目对接给当地代理商。

7、在代理商提供素材的情况下，帮助代理商指定的爱涂妆业务负责人，制作原创的微信朋友圈、微视频、小红书的推送内容。

8、爱涂妆做过的宣传推广活动:

公众号、微视频、小红书、超过 100 场设计师美色沙龙、参展设计上海和广州设计周、主办爱涂妆 x BCBG MAXAZRIA 时装秀。

六、通过以下表或指标对代理商进行销售管理:

1、每月项目信息跟进表。

2、大项目备案表。

3、渠道备案表。

4、全年回款指标。

5、美色沙龙/产品推广会指标。