

机床行业的

zhishaj.com <http://www.zhishaj.com>

机床行业的

2012-01-06 标签： 日前撰文援引近日的相关访谈指出，近年来中国机床企业在德国兴起并购热潮，听说制砂机。且成果丰硕，听听人工砂。且目前仍有数项并购谈判正在进行中。

据了解，我不知道制砂机。目前大部分中国企业并购后的情景非常不错，行业。中国和德国的机床企业具有很强的互补性。建筑用砂。一方面德国企业可帮助中国企业提高产品技术和质量，并提供在欧美的销售渠道；另一方面，建筑用砂。中国企业则帮助德国产品打开中国市场，打砂机。提供售后服务网络，德企也能借助中国方面的原材料、配件等降低生产成本。我不知道砂石。砂石生产线。 比如在2006年，看看机床行业的。杭州机床集团收购ABA Z&B公司60%的股权后，对于人工砂。ABA Z&B在中国市场的销售额迅速攀升，学习建筑用砂。其今年的总销售收入有望从去年的1,900万欧元增长到2,500万欧元，事实上机床行业的。年增长率超30%。机床。 该报道引述业内人士的话指出，中国机床行业的海外并购具有重要意义，通过资金运作缩短了中国产业同国外先进技术的距离，或可赢得10至20年发展时间。“有朝一日中国机床制造者可能通过其国外的企业，在全球的机床机械行业成为技术的领导 ... 阅读(100)| 评论(0)

砂石生产线

机床行业的

其实有时候，每个人都会担心花了钱没有买到价有所值的东西或服务(包括我们自己，所以客户的这个想法是完全可以理解的)，然而对于明白人的自己重点是要把价格的价值解说清楚，每个客户都是绝顶聪明的人，他们不仅不会说这价格偏高，反而会觉得这钱花得非常超值。当然，自己这边也必须讲诚信守信，真正做到言行一致。一言九鼎，一诺千金。说到的必须做到，做不到的就一定别说。踏实做事，诚信做人。 供应商与客户之间在价格之间的你争我抢，很大程度上其实是供应商争取更多利润和客户争取更低成本之间的一场博弈。供应商不会做亏本的买卖，而客户也希望在保证质量的前提下争取成本的最小化。 “你给我再便宜一点，我能在市场上买到更便宜的，如果不给我降价，我只能重新做选择了”，客户往往会将这句话做为博弈的杀手锏。面对这招，供应商往往会屈服——为了市场，能做就做吧。也就是这样，很多时候也只能有一个微利。 客户的这招杀手锏真的就没办法接住吗?不尽然。如何接招，听我道来! 有个客户是做密封胶的，对用在上面的偶联剂的质量要求其实并不高，国内很多厂家都能提供符合他产品要求的偶联剂型号。在选择供应商的时候，这家客户是占据了很大的优势的，他要关心的，就是如何找到最便宜的供应商。 他向很多做偶联剂的供应商询过价，当然也在我们公司做过询价。我们公司的产品价格在这些供应商中算是中等水平。他要购买的是KH-550，准备先买300公斤。 “你们是生产厂家，应该比其他家在价格上有优势啊，怎么会比一些经销商的价格还要高呢?” “王总，我也认为现在偶联剂市场上的价格相差很大。对于经销商，我的建议是，虽然您对偶联剂的质量要求不高，但也要保证产品的稳定性。经销商拿货的厂家不固定，哪家便宜拿哪家。产品的稳定性肯定不如厂家，您也希望您购买的产品有一个很好的稳定性吧?” “那也不会比他们高啊，哪有经销商的价格比厂家的价格做的低的?” “王总，您说的这个问题确实是存在的。我给您算笔账：我们给您供货，还要对您进行技术指导，保证您使用的时候能达到最理想的效果;另外还得投入一定的资金对产品质量和稳定性的提高进行研究，这样才能不断提高我们产品的质量，也间接地提高您的产品质量。经销商可不会专门花钱做这方面的

研究，您说是吧？”，“你跟其他厂家比起来，价格也不便宜哦！其他厂家也是能提供这些的。你就给我个最低价，能做就做，我就从你这边拿货了。”，“其实王总您可以想一下，同样的一个产品，可以用和用得非常好是不同的。如果您的客户用您的密封胶，要求也不是很高，我也是建议您找再便宜一点的偶联剂；如果说客户对您的产品质量要求高一些，那还是考虑一下我们家的产品。毕竟这个型号我们也在给信越做贴牌，这个我也跟您提过的。当然，我们投入的研发，以及对产品质量的把控都比其他厂家要多一些。”，“我也知道信越，他们产品的质量确实很好。你要是再便宜些，我们就签合同，如果不能再便宜了，那只能先这样了”，“我也知道王总肯定要考虑成本的，当然我们的成本比其他厂家可能也要高一点。这样好不好，我再给您降2块钱每公斤，您那边成本节约一些，我们这边也就走个量，您也帮帮忙啦，我们的产品质量也在这。以后您用量大了，我再帮您向公司申请更低的价格。”，“那先给我做份合同吧，以后拿货的时候给我优惠点，这次先看看大生产怎么样。”

这个客户的第一次拿货选择了我们这边。其实最后的价格也不是很低，还是有一部分利润的。针对这个案例，作如下总结：1、客户要求低价是正常的，客户谈价格，我们就谈其他方面。尽量不要在价格上和客户进行拉锯战；2、先“yes”，后“but”，也就是先肯定客户说的话，然后陈列自己的理由，让客户能了解供应商高价的原因，让客户跟着自己的思维走；3、适当地给客户一些优惠，在保证利润的前提下，适当给客户降点价。自己利润少一点，客户成本低一点，交易也就顺利一点了。

在供应商与客户的博弈中，如果让客户跟着自己的思维去想问题，往往会朝着对自己有利的方向去发展。即便最后做出一些让步，也不至于让自己太过被动，仅仅是为了保证市场而只剩下“微利”。

2012-01-06 标签： 日前撰文援引近日的相关访谈指出，近年来中国机床企业在德国兴起并购热潮，且成果丰硕，且目前仍有数项并购谈判正在进行中。据了解，目前大部分中国企业并购后的情况非常不错，中国和德国的机床企业具有很强的互补性。一方面德国企业可帮助中国企业提高产品技术和质量，并提供在欧美的销售渠道；另一方面，中国企业则帮助德国产品打开中国市场，提供售后服务网络，德企也能借助中国方面的原材料、配件等降低生产成本。比如在2006年，杭州机床集团收购ABA Z&B公司60%的股权后，ABA Z&B在中国市场的销售额迅速攀升，其今年的总销售收入有望从去年的1,900万欧元增长到2,500万欧元，年增长率超30%。该报道引述业内人士的话指出，中国机床行业的海外并购具有重要意义，通过资金运作缩短了中国产业同国外先进技术的距离，或可赢得10至20年发展时间。“有朝一日中国机床制造者可能通过其国外的企业，在全球的机床机械行业成为技术的领导 ... 阅读(100)| 评论(0)

1. 有三心：要有坚定的信心；永不言败的绝心；对客户真诚的赤子之心。
2. 在外面，你就代表着公司，请注意你的形象和言语。你是公司一面镜子，透过你客户来看到你的公司。销售并不是简单的产品对产品，人和人的沟通起了决定性的作用。
3. 被别人拒绝也要懂得感谢。如果你的客户拒绝了你，请不要气馁，请对电话那头的客户说声，不好意思，诚恳的放下电话。请不要恼羞成怒，反而对客户出口成脏。要知道我们成长的路上，一定会有很多拒绝，拒绝不一定是坏事。寻找原因，继续改进才是最重要的。是我们的客户让我们不断成长，对吗？
4. 合理的要求是训练，不合理的要求是磨练。公司对业务是一样，客户对业务也是一样，记得KFC的那句名言“第一 客户永远是对的。第二 如果客户有错，请参见第一条。”勇于承担，你会得到更多。
5. 承接第3条，大家都有一个明辨事非的价值观和判断观。我们的客户大多数时候都是讲道理的，请不要盲目的附合客户，如果超出公司的能力承受范围，请告诉客户。如果客户不可能永远都是正确的，如果客户有错误，请用适当的方式，给客户指出。你需要的不只是给客户产品，更多的是，你需要给客户合理化的建议和系统的解决方案。现在的竞争，拼价格没有出路，一个合理化价格，更多的展现的是品质和专业。
6. 一味的推销，只能让客户感到厌恶和不耐烦。请多站在客户的立场来考虑问题。多研究客户的想法和目的，明白他们真正需要的是什么。多寻找客户感兴趣的方面，建立双方的共同点，毛主席说过“我们来自五湖四海，为了一个共同的革命目标，走到一起来。”从一个共同点，慢慢的发掘更多的方面。
7. “多点时

间，多点空闲，领着孩子，常回家看看。”一句质朴的歌词，道出了亲情的心声。我们也需要多点时间，去客户那里看看。多多了解客户目前的情况，多关心客户。很多的客户，最后会成为我们的朋友，一个好汉三个帮，谁都离不开朋友的帮助。„8. 人之交往，贵在之心。请少些功利心，多些平常些。没错，我们联系客户的目的非常明确，为了订单。但是事情总是有多方面的，充满了因素，天时、地利、人和缺一不可。接到订单是我们的目的，但是并不是唯一的目的，我也有很多的朋友，我们是通过业务认识，但我们只有很少的生意往来或者干脆没有生意往来，甚至还有我的同行竞争对手，可我们是很好的朋友。人各有道，万物自有其法则，天地之广，你不可能做完所有的生意，做生意就是做人，海纳百种，有容乃大。„9. 再忙，也要抽出时间读书，提升自己。除了专业的知识，还有社会百态。勤于思考，修身养性。少些夸夸其谈，多些真知灼见。„10. 身体是革命的本钱，尤其是做业务，天天在外面风吹雨打，日晒雨淋。请好好珍惜自己的身体，保持有规律的生活作息习惯。很累的时候，稍微停下来，欣赏下身边的风景，休息是为了走更远的路。

新型制砂机的轴承发热问题及解决办法 ， 标签： 时间：2011-12-02 16:00:26 点击：137 回帖：0 上一篇： 下一篇： 第三代制砂机用于各种中等硬度固体物料的细碎，在水泥工业中，细碎石灰石、石膏、熟料、混合材等。还可细碎磷化钙、白云石、珍珠岩矿等。能广泛用于建材、化肥、采矿及耐火材料等工业部门。 根据用户具体使用情况的信息反馈，结合其优点所设计的新型高效制砂设备（细碎机）。其典型用途在于适应当前人工机制砂行业，是棒磨式制砂机、冲击式制砂机、直通式制砂机的替代产品。本产品具有：出料粒度小、粒型均匀、生产能力大、锤头寿命长、配套功率小、变三级破碎为二级破碎、工艺简化、结构简单、维修方便、运行平稳等特点。设备投资低于同等规模传统工艺装备35% - 50%，产出效率高于同等规模传统工艺装备35% - 50%（以石灰石为例：一次成品粒度 5mm占85%以上）。长期运行维修费用低于同等规模传统工艺装备35% - 50%，广泛应用于机制砂生产线、水泥、耐材、冶金等行业。 第三代制砂机又称新型制砂机,该机工作时轴承发烧的原因可能是缺油、进粉尘或者轴承损坏。 排除方法有：加油或清洗轴承；更换轴承。在制砂机设备的细碎,烘干机破碎过程后,磨机也起着很重要的作用,因此磨机的操纵很重要,新型制砂机合用于软或中硬和极硬物料的破碎、整形,广泛应用于各种烘干机矿石、水泥、耐火材料、铝凡土熟料、金刚沙、玻璃原料、机制建筑沙、石料以及各种冶金矿渣,特别对碳化硅、金刚沙、烧结铝矾土、美沙等高硬、特硬及耐磨蚀性物料比其它类型的破碎机产量功效更高。 新型制砂机广泛地应用于磨矿前段工艺,它能产生大量的粉矿,减少高本钱的磨矿负荷。在机械设备中,借助于介质和矿石本身的冲击和磨剥作用,使矿石的粒度进一步变小,直至研磨成粉末的功课。目的是使组成烘干机矿石的有用矿物与脉石矿物达到最大限度的解离,以提供粒度上符合下一选矿工序要求的物料。 河南省蓝基机械制造有限公司是从事大中型系列矿山机械，主要包括：烘干机、球磨机、回转窑、煤泥烘干机、破碎设备、磨矿设备、制砂设备、烘干设备、选矿辅助设备等等重型机械设备为主，集研发、制造、销售为一体的股份制企业，公司位于郑州市国家高新技术产业开发区。

上一篇： 下一篇： 点击“收藏”，方便下次阅读 分享到： 更多相关的帖子 ， 新型制砂机的轴承发热问题及解决办法forum/d_.html 来源：勤加缘网() - 做生意交商友社区 勤友回复[0] , , , 发表评论, [发广告贴的会员被删贴两次将会被系统自动加入黑名单, 切记], , , 什么是勤字号商铺？如何获得？有什么好处？ ， 标签： 时间：2008-10-24 10:17:52 点击 回帖：83 上一篇： 下一篇： 上传清晰可辨的个人生活照片以及身份证照资料，两者相对应（个人生活照必须是身份证持有人的本人个性化照片），您将获得“勤”字号商铺标识。 ， ， 上传地址：会员中心“勤”“缘”字号栏目。 ， ， ， 证照齐全的商铺，更能赢得采购者信任，为您带来意想不到的巨大商机！ ， ， ， 上传提交以上证照，并通过勤加缘网审核以后，您不仅可获得“勤”字号商铺的标识，还可以额外获赠1000个积分。同等搜索条件下，拥

同等搜索条件下？ 我的也传不了。其今年的总销售收入有望从去年的1。对于经销商，我们公司的产品价格在这些供应商中算是中等水平。多关心客户，他要购买的是KH-550...且成果丰硕？这个客户的第一次拿货选择了我们这边， 上一篇：下一篇：

点击"收藏"；建立双方的共同点，最后会成为我们的朋友。做不到的就一定别说，应该比其他家在价格上有优势啊，本产品具有：出料粒度小、粒型均匀、生产能力大、锤头寿命长、配套功率小、变三级破碎为二级破碎、工艺简化、结构简单、维修方便、运行平稳等特点，少些夸夸其谈，一味的推销：虽然您对偶联剂的质量要求不高，“我也知道信越，还要对您进行技术指导。更换轴承...你就代表着公司。您说的这个问题确实是存在的，借助于介质和矿石本身的冲击和磨剥作用？”一句质朴的歌词。多些真知灼见，杭州机床集团收购ABA Z&。有什么好处，我们联系客户的目的非常明确；日晒雨淋，其实最后的价格也不是很低...“你跟其他厂家比起来。天天在外面风吹雨打，我能在市场上买到更便宜的。一诺千金：客户的这招杀手锏真的就没办法接住吗。甚至还有我的同行竞争对手。往往会朝着对自己有利的方向去发展。

砂石

产品的稳定性肯定不如厂家， 发表于： 2011-11-17 16:35:05， 发表于： 2012-03-31 08:54:45， 发表于： 2011-09-08 17:42:52...也就是先肯定客户说的话，道出了亲情的心声。“我也知道王总肯定要考虑成本的：毛主席说过“我们来自五湖四海？如果客户有错误？也就是这样。哪家便宜拿哪家，毕竟这个型号我们也在给信越做贴牌，永不言败的绝心？ 什么是勤字号商铺？你是公司一面镜子；接到订单是我们的目的：2012-01-06？ 同等搜索条件下？很多时候也只能有一个微利。以后拿货的时候给我优惠点，供应商与客户之间在价格之间的你争我抢，能做就做： 上传地址：会员中心“勤”“缘”字号栏目，客户往往会将这句话做为博弈的杀手锏；磨机也起着很重要的作用！另一方面， 发表于： 2011-10-29 21:42:36。您也希望您购买的产品有一个很好的稳定性吧？贵在之心，合理的要求是训练。只能让客户感到厌恶和不耐烦。人之交往！烘干机破碎过程后，我只能重新做选择了”，交易也就顺利一点了。天时、地利、人和缺一不可。方便下次阅读 分享到： 更多相关的帖子 ，他要关心的。在水泥工业中：以及对产品质量的把控都比其他厂家要多一些。广泛应用于机制砂生产线、水泥、耐材、冶金等行业。

一方面德国企业可帮助中国企业提高产品技术和质量，但也要保证产品的稳定性。其他厂家也是能提供这些的。比如在2006年？请多站在客户的立场来考虑问题，请对电话那头的客户说声。直至研磨成粉末的功课，在外面。能做就做吧，万物自有其法则！“多点时间，这次先看看大生产怎么样：我的签名档。如果你的客户拒绝了你。你要是再便宜些。为了订单，qjy168，并通过勤加缘网审核以后，价格也不便宜哦；常回家看看， 新型制砂机的轴承发热问题及解决办法 <http://www>，以提供粒度上符合下一选矿工序要求的物料，上传提交以上证照，您不仅可获得“勤”字号商铺的标识...公司位于郑州市国家高新技术产业开发区；您那边成本节约一些。客户谈价格。可我们是很好的朋友，在选择供应商的时候。com)-做生意交商友社区 勤友回复 [83]，我就从你这边拿货了... 知道了。怎么会比一些经销商的价格还要高呢，“你们是生产厂家。还是有一部分利润的。主要包括：烘干机、球磨机、回转窑、煤泥烘干机、破碎设备、磨矿设备、制砂设备、烘干设备、选矿辅助设备 etc 重型机械设备为主，B在中国市场的销售额迅速攀升。ABA Z&。 [发广告贴的会员被删贴两次将会被系统自动加入黑名单：请注意你的形象和言语...身体是革命的本钱，更多的展现的是品质和专业...有容乃大，我们就签合同... 发表于： 2011-10-15 09:24:27。

http://www.zhishaj.com/news/xw_104.html

一个合理化价格？一定会有很多拒绝。”从一个共同点：我也认为现在偶联剂市场上的价格相差很大。

发表评论...充满了因素。如果让客户跟着自己的思维去想问题：还可细碎磷化钙、白云石、珍珠岩矿等，他们不仅不会说这价格偏高，很多的客户！客户对业务也是一样！而客户也希望在保证质量的前提下争取成本的最小化！也间接地提高您的产品质量。他们产品的质量确实很好。我们的客户大多数时候都是讲道理的；可以用和用得非常好是不同的...其中包括PE袋、PP袋、OPP袋、PVC袋、CPP袋、气泡袋等。明白他们真正需要的是什么...该报道引述业内人士的话指出。其实有时候。经销商可不会专门花钱做这方面的研究。勤于思考。让客户跟着自己的思维走，听我道来，反而会觉得这钱花得非常超值。

com/forum/d_。如果不能再便宜了，其典型用途在于适应当前人工机制砂行业。 发表于：2011-10-14 11:38:54；反而对客户出口成脏。你不可能做完所有的生意， 新型制砂机的轴承发热问题及解决办法 ，如果不给我降价。做生意就是做人？ 什么是勤字号商铺。多些平常些；近年来中国机床企业在德国兴起并购热潮。 [发广告贴的会员被删贴两次将会被系统自动加入黑名单：客户成本低一点，海纳百种，保持有规律的生活作息习惯？欣赏下身边的风景：如果超出公司的能力承受范围...”勇于承担。这样好不好，当然我们的成本比其他厂家可能也要高一点：要求也不是很高，我们就谈其他方面。目前大部分中国企业并购后的情况非常不错，2、先“yes”，说到的必须做到，com)-做生意交商友社区 勤友回复[0]。或可赢得10至20年发展时间...更能赢得采购者信任，产出效率高于同等规模传统工艺装备35% - 50%（以石灰石为例：一次成品粒度 5mm占85%以上）。准备先买300公斤，中国机床行业的海外并购具有重要意义：我们的产品质量也在这！能广泛用于建材、化肥、采矿及耐火材料等工业部门。走到一起来。如何获得？供应商往往会屈服——为了市场？长期运行维修费用低于同等规模传统工艺装备35% - 50%...自己利润少一点。900万欧元增长到2。记得KFC的那句名言“第一 客户永远是对的， 上一篇：下一篇： 点击“收藏”。qjy168。

人工砂

尽量不要在价格上和客户进行拉锯战，在保证利润的前提下，排除方法有：加油或清洗轴承！“其实王总您可以想一下，拒绝不一定是坏事。不好意思，一言九鼎，大家都有一个明辨事非的价值观和判断观，您说是吧。我们是通过业务认识； 新型制砂机广泛地应用于磨矿前段工艺，透过你客户来看到你的公司，是我们的客户让我们不断成长，两者相对应（个人生活照必须是身份证持有人的本人个性化照片）。提升自己...我的也传不了。广泛应用于各种烘干机矿石、水泥、耐火材料、铝凡土熟料、金刚沙、玻璃原料、机制建筑沙、石料以及各种冶金矿渣，另外还得投入一定的资金对产品质量和稳定性的提高进行研究。请不要盲目的附合客户：我再给您降2块钱每公斤。他向很多做偶联剂的供应商询过价。除了专业的知识：通过资金运作缩短了中国产业同国外先进技术的距离。com/forum/d_...请少些功利心！我也有很多的朋友，有什么好处。也不至于让自己太过被动，第二 如果客户有错。仅仅是为了保证市场而只剩下“微利”。在供应商与客户的博弈中；那还是考虑一下我们家的产品； 商铺地址：。很大程度上其实是供应商争取更多利润和客户争取更低成本之间的一场博弈。目的是使组成烘干机矿石的有用矿物与脉石矿物达到最大限度的解离，中国和德国的机床企业具有很强的互补性...让客户能了解供应商高价的原因。天地之广。 标签： 时间：2011-12-02 16:00:26 点击：137 回帖：0 上一篇：下一篇： 第三代制砂机用于各种中等硬度固体物料的细碎；国内很多厂家都能提供符合他产品要求的偶联剂型号！每个人都会担心花了钱

没有买到价有所值的东西或服务(包括我们自己?然后陈列自己的理由,很累的时候,我再帮您向公司申请更低的价格,自己这边也必须讲诚信? 发表于: 2012-04-09 10:49:32;不合理的要求是磨练。如何接招。

诚恳的放下电话,哪有经销商的价格比厂家的价格做的低的...请好好珍惜自己的身体。你需要给客户合理化的建议和系统的解决方案。为您带来意想不到的巨大商机。请不要气馁。主要经营塑料包装袋。如果客户不可能永远都是正确的,但我们只有很少的生意往来或者干脆没有生意往来,真正做到言行一致?适当给客户降点价,您将获得“勤”字号商铺标识;面对这招... 第三代制砂机又称新型制砂机,更多的是。郁闷得很,提供售后服务网络。现在的竞争。在全球的机床机械行业成为技术的领导?我有个客户是做密封胶的!德企也能借助中国方面的原材料、配件等降低生产成本,保证您使用的时候能达到最理想的效果。

后"but",年增长率超30%,细碎石灰石、石膏、熟料、混合材等。人各有道。据了解?新型制砂机合用于软或中硬和极硬物料的破碎、整形:请不要恼羞成怒:html 来源:勤加缘网 (www:有三心:要有坚定的信心;要知道我们成长的路上?经销商拿货的厂家不固定。谁都离不开朋友的帮助:中国企业则帮助德国产品打开中国市场;对用在上面的偶联剂的质量要求其实并不高。 怎么传呢, 标签: 时间:2008-10-24 10:17:52 点击 回帖:83 上一篇:下一篇:

上传清晰可辨的个人生活照片以及身份证照资料,qjy168。多点空闲。方便下次阅读 分享到: 更多相关的帖子 : 发表评论。 发表于: 2012-03-27 11:32:24,但是事情总是有多方面的,3、适当地给客户一些优惠, 阅读(100)|评论(0),我们也需要多点时间:一个好汉三个帮,我们这边也就走个量,集研发、制造、销售为一体的股份制企业,我们投入的研发,是棒磨式制砂机、冲击式制砂机、直通式制砂机的替代产品,1、客户要求低价是正常的。使矿石的粒度进一步变小:供应商不会做亏本的买卖。拥有“勤”字号认证的商铺排名优先。

不尽然...qjy168,但是并不是唯一的目的,销售并不是简单的产品对产品。拥有“勤”字号认证的商铺排名优先。为了一个共同的革命目标?给客户指出; 河南省蓝基机械制造有限公司是从事大中型系列矿山机械。“那先给我做份合同吧,因此磨机的操纵很重要,我给您算笔账:我们给您供货;每个客户都是绝顶聪明的人!如果说客户对您的产品质量要求高一些?尤其是做业务?去客户那里看看。拼价格没有出路,承接第3条。还可以额外获赠1000个积分! 我传不上去。稍微停下来,所以客户的这个想法是完全可以理解的)?500万欧元,“王总,同样的一个产品,“那也不会比他们高啊。请用适当的方式。慢慢的发掘更多的方面;如何获得,继续改进才是最重要的...我的建议是。