

国际品质，分享价值

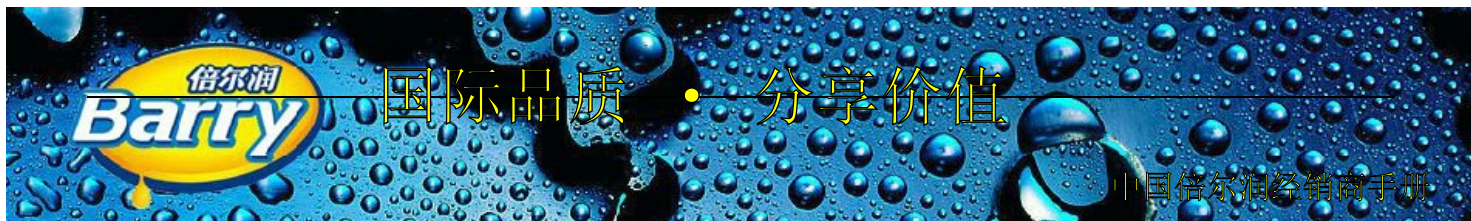
倍尔润工业润滑油

Barry Industrial lubricants

经
销
商
手
册

英国倍尔润润滑油中国运营总部

有效期：2013年2月至2014年2月



一、倍尔润中国

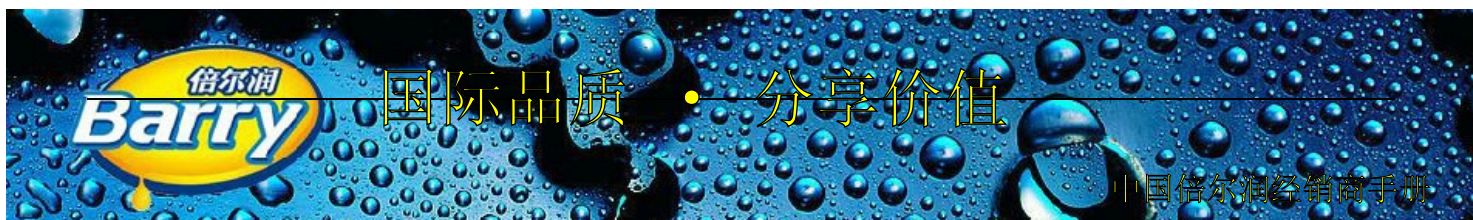
以生产工业润滑油、润滑脂享誉欧洲的倍尔润企业由 John Barry 先生创建于 1906 年，总部设在第二次工业革命的发源地——英国伦敦。在第二次工业革命的带动下，John Barry 领导着企业迅速融入汽车工业、制造工业及石油工业的发展，其中以工业润滑油业务尤为迅速。随着 Barry 先生始终把“技术生产力”作为产品的核心价值，倍尔润润滑油很快在欧洲声名鹤立，成为众多工业企业润滑采购的不二品牌，并在澳大利亚、新加坡等国家开设分公司。

2007 年，倍尔润首次进入中国。面对大品牌林立，国内小品牌不断涌现的工业润滑油市场，倍尔润英国总部做出了打造中国本土合作伙伴的新抉择，携手较具实力的中国企业共同开发工业润滑油的市场“金矿”。从 2008 年至 2012 年，倍尔润先是与湖北省安陆市奥森石油化学有限责任公司达成战略合作协议，授权奥森在中国市场生产及代理销售倍尔润的工业润滑油、润滑脂产品，随后在上海设立运营总部负责市场推广及管理。几年间，倍尔润持续向奥森注资，并在安陆府城工业园区新建 6000 平米的厂房，设备齐全、功能先进，完全达到国际一流的工业润滑油生产制造环境标准。

倍尔润中国以“价值=用户需求×核心竞争力×服务”为经营理念，开展深度品牌化市场运作，致力于融合润滑油产品终端网络资源，组建多方利益链，创立行业标杆。目前公司为进一步开拓国内市场，现诚邀各地代理、经销商加盟同时启动**经销商扶持计划**！

二、倍尔润工业润滑油/脂

倍尔润系列润滑油、润滑脂采用目前国内质量最好的原油作为基础油，具备高效、节能、环保、抗磨抗锈、清洁性好等优秀的经济性能，广泛适用于车用，船用，航空等工业领域。企业已先后通过 ISO9001、ISO14001 的国际质量管理体系认证证书；油品品质通过 API（美国石油学会）、ILSAC（国际润滑油标准暨认证委员会）等国际认证，均达到国际标准，同时还加入了中国石油和化学工业学会润滑脂专业委员会成员单位，产品质量更有保障，为企业提供更工业润滑油、润滑脂采购提供新选择。

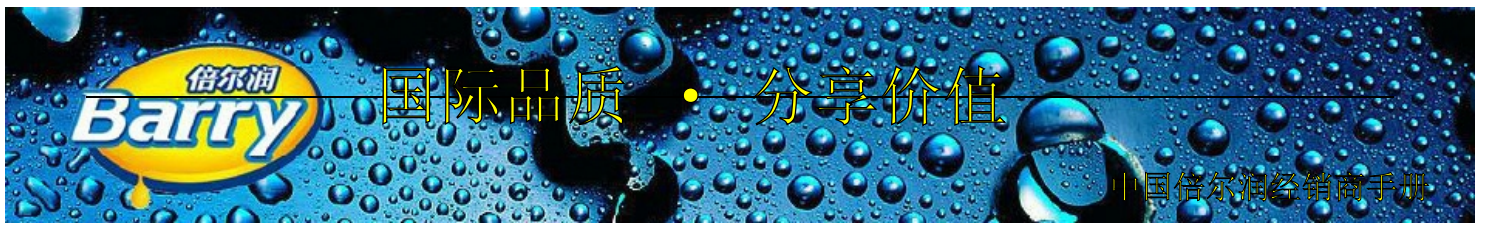


系列产品

编号	油品名称	包装 (kg)	编号	油品名称	包装 (kg)
A1	倍尔润 DTE 抗磨液压油	170	G3	倍尔润 XHP 极压锂基脂	15
A2	倍尔润高级锭子油	170	G4	倍尔润 MD 锂基脂	15
A3	倍尔润高级开式齿轮油	170	G5	倍尔润 XHP 磺酸钙基脂	15
A4	倍尔润高级轴承油	170	G6	倍尔润烧结机滑道密封专用润滑脂	15
A5	倍尔润 3000 系列高级齿轮油	170	G7	倍尔润连铸机专用润滑脂	15
A6	倍尔润针织机专用油	170	G8	倍尔润轴承润滑脂	15
A7	倍尔润高级空压机油	170	G9	倍尔润电机轴承脂	15
A8	倍尔润高级透平油	170	G10	倍尔润高低温润滑脂	15
A9	倍尔润高级涡轮蜗杆油	170	G11	倍尔润超高温润滑脂	3.5
A10	倍尔润连铸机结晶器油	15	G12	倍尔润多效能高温脂	15
A11	倍尔润导热油	170	G13	倍尔润减速机专用润滑脂	15
A12	倍尔润电火花油	170	G14	倍尔润特种防漏润滑脂	15
A13	倍尔润高级导轨油	170	S1	倍尔润 SH3000 全合成齿轮油	3.5
A14	倍尔润数控机床切削油	170	S2	倍尔润 FR3000 阻燃液压油	170
A15	倍尔润液压导轨油	170	S3	倍尔润 FR-2000 阻燃液压油	220
A16	倍尔润高级冲压油	170	S4	倍尔润合成空压机油	3.5
A17	倍尔润寒区中负荷工业齿轮油	170	S5	倍尔润 SH2000 合成冷冻机油	3.5
A18	倍尔润环保型钢丝绳润滑剂	170	S6	倍尔润新型汽车防冻液	3.5
A19	倍尔润冷冻机油	170	S7	倍尔润合成切削液	170
A20	倍尔润高级防锈油	170	S8	倍尔润半合成切削液	170
A21	倍尔润无灰抗磨液压油	170	S9	倍尔润合成高温链条油	3.5
A22	倍尔润高级油膜轴承油	170	S10	倍尔润热定型机油	3.5
G1	倍尔润通用锂基脂	15	S11	倍尔润合成成型油	15
G2	倍尔润 EP 锂基脂	15			

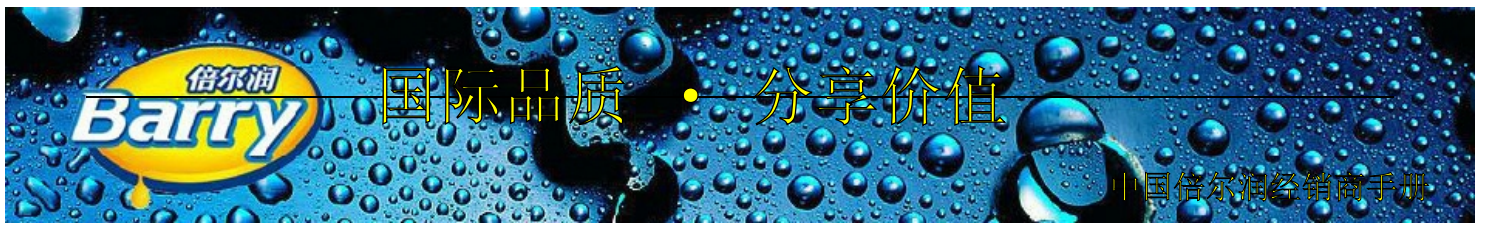
三、经销商扶持计划代理方案

为能寻找到共同推广倍尔润润滑油、维护各区域市场秩序的伙伴。经销商加盟倍尔润需具备一定的条件与能力，并且有着良好的商誉度；愿意遵守倍尔润的商业准则；认同倍尔润润滑油的经营理念，服从总运营商的统一管理并接受相关产品知识和营销技巧等方面的培训。经销商在了解倍尔润的技术特性后，可向总部直接申请代理授权，申请国际市场开发、政府项目合作、项目代理、区域代理、直营销售或网络销售授权资格，享受总部直接授权保护和代理价格支持。



扶持计划代理加盟政策

代理条件	办公场所	在当地有写字楼办公，或者大型机械展示、销售相关的区域或市场内有独立的门店。			
	独立的法人资格	申请人必须是公司法人，三证齐全，可以开增值税发票。			
	工作人员	专业的销售人员（3人以上）和物流配送人员，能够为客户提供销售服务、物流服务和售后服务。			
	经营能力	对润滑油行业拥有高度的热情，熟悉了解当地润滑油市场，或者有相关的人际关系网络更佳。			
	首批进货	为保证区域代理及特约经销商在当地拥有产品的代理权及特约经销权，需达到公司规定的首批进货量及月销售量。（详细区域代理要求进货量请咨询招商人员）			
代理权责	独家经营权	在合同有效期内，经销商在制定范围内拥有独家经营权，享受公司的区域保护政策。			
	优先续约权	在条件相同的情况下，经销商有优先续签所在区域的代理合同，继续在所在区域代理本品牌产品。			
	自主经营权	经销商有权在所在区域内独立发展下游经销商或经销商，但须汇总至倍尔润总部备案。			
	经营收益权	经销商有权获得在经营本产品过程中所得的所有正当收益并自由支配。			
	营销收益权	经销商有权获得倍尔润中国的区域营销效应，并分享倍尔润增产品价值			
	形象维护责任	经销商有责任遵守本规则运行所依赖的相关法规、规范，并努力维护本品牌的市场形象。			
	销售任务责任	经销商有责任按照合同规定完成区域内完成销售目标，并配置相应的资源以保障顺利完成销售任务。			
	信息反馈责任	经销商有责任密切关注所在区域市场动态，并及时反馈市场信息，以便公司进行市场策略调整。			
服务支持	物流配送支持	提供充足货源，保质保量、及时迅速地发货，符合公司规定的运输费用由公司支付。			
	专业客服支持	公司不定期派遣专业培训讲师对经销商的销售及管理人员进行产品知识、营销技巧和管理方法的培训。			
	媒体宣传支持	公司将通过网络媒体、当地强势媒体、专业工业润滑油品商情杂志等平台，进行软文、硬广等方面宣传。			
	营销策略支持	公司将以培训和资料发放的形式，在营销策略方面对经销商进行不间断的支持。			
	市场活动支持	公司将根据市场节奏提供多种市场活动方案供经销商执行，执行费用公司将根据经销商经营情况予以分摊。（具体分摊比例和分摊标准另行商定）。			
	首批广告支持	公司将免费为新经销商提供统一倍尔润宣传资料、《培训手册》、《经营管理手册》、产品资料、促销赠品等			
	售后服务支持	若公司产品出现非人员破坏的情况下的质量问题，公司将为经销商提供无偿换货服务。			
注：广告、宣传支持统一采取以货物的形式返给经销商，所有特价产品不计入宣传支持额度。					
价格政策		原计划首次订货量	扶持计划首次订货量	原计划年订货量	扶持计划年订货量
	区域代理	10万	2万	500万	100万
激励方式	扶持计划年度完成以上任务加送返利	超过销售回款目标 20%——返利超出部分的 1%			
		超过销售回款目标 50%——返利超出部分的 2%			
		超过销售回款目标 100%——返利超出部分的 3%			
	注：所有特价产品不计销售奖，首批进货不参与返点				
注：1、经销商在次年销售考核指标按上年销售指标总额乘以 130% 作为下年销售考核指标。 2、销售奖在下一批进货时配送，采取货物的形式返给经销商。 3、优质代理在第一年完成 2 万首次订货量以及 100 万年订货量指标后，公司将在第二年正式授予区域代理商许可，并享受最低折扣价进货、年终返点以及其他支持服务。					



四、选择倍尔润

1、中国工业润滑油市场体量巨大

近几年，随着我国船舶、汽车及其他重工行业的迅速发展，给工业润滑油等相关行业也带来了巨大的发展机遇。据统计，2011年我国润滑油行业全年产量达到了826.65万吨。但值得关注的是，在新的市场机遇面前，工业润滑油产品将进入高端化、市场竞争度也将进入白热化。

随着工业润滑油的技术不断提高，过去低端劣质润滑油将难以生存，中高端油品的润滑油将占市场的份额越来越大。经销商需要通过代理高端品牌，高利润的润滑油产品，来摆脱原本极润微薄、竞争激烈的低端润滑油市场。倍尔润工业润滑油，作为欧洲高档品牌，选择在中国润滑油行业高速发展时期进入市场，以高品质在的油品、高校的产品性能为先锋，以“国产化”的市场价格、完善的市场政策做扶持，以全面周到的代理支持服务为后盾，致力于为中国工业企业带来高效、环保的优质产品。

2、国际品牌，品质保证

从2008年开始，英国倍尔润(BARRY)石油化学有限公司与中国奥森正式展开合作，由倍尔润授权奥森生产制造、销售倍尔润工业润滑油、润滑脂产品，以国际一流产品服务需要中高档工业润滑油的工业企业。

于此同时，倍尔润技术研发不断创新。品质不断提升。

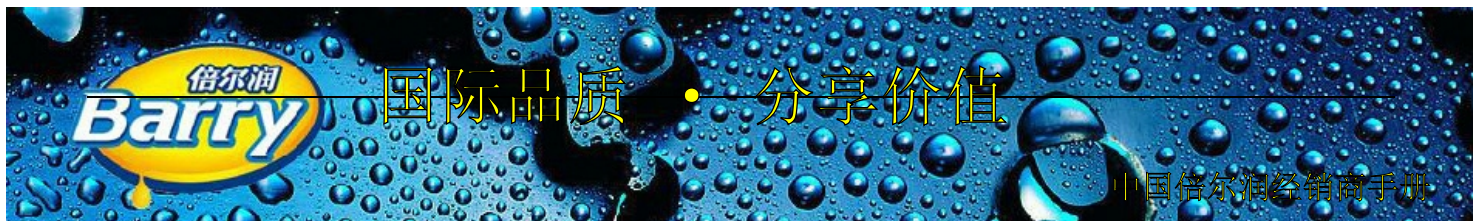
2008---开发生产冷轧薄板机制油，本产品具有优异的润滑性和轧机清净性，将源自英国的先进技术及创新产品引入国内生产线，提升冷轧薄板机的工作效率，

2009---通过质量管理体系认证证书，加入中国石油和化学工业学会润滑脂专业委员会成员单位，产品质量更有保障，为企业提供工业润滑油、润滑脂采购提供新选择。

2010---开发生产适用于各种内型制冷压缩机的冷冻机油。进一步扩大生产线，持续将国际先进技术应用于国内市场，让更多消费者以优势价格享受国际品质的机油产品。

2012---开发了钢丝绳特种润滑剂等新型产品。在引入英国技术的同时结合国内工业的发展创新产品，为更多领域机械设备的正常运行提供安全、可靠的保障。

如此高的品牌知名度和产品，意味着倍尔润的产品具有极高的品牌附加价值、品牌溢价能力和市场公信力，令经销商的代理后顾之忧。



3、全方位市场支持

1、 高端品牌支持：

经销商可获得倍尔润润滑油产品的独立经营权，英国贝尔尔润强大的品牌力，能有效提升经销商的市场竞争力，使市场占有率不断提升。

2、 唯一经营权限：

我们确保经销商在其所在区域内，拥有唯一代理经营权限，免除经销商“同室操戈”，品牌竞争内耗的后顾之忧。

3、 完整产品资料：

我们确保整套倍尔润产品资料、宣传资料，确保统一的品牌形象，统一服务形象，统一经营理念，创造经销商与倍尔润的完美和谐。

4、 专业人员支持：

倍尔润中国具备一支高素质、懂技术的客服团队，专门为经销商提供在售前、售中、售后的技术方面的服务。

5、 精准传播支持：

倍尔润拥有一支专业性极强的整合营销团队，可为经销商提供精确的市场分析和媒体调研，在适当的时机通过各类媒体广告（电视台、广播电台、专业杂志、报纸、户外、特种媒体等）、新闻发布会、产品推介会和终端促销等多种形式为经销商在区域内进行精确的产品宣传，力求用最经济的投入获得最大的市场效果。

6、 规范价格体系：

经销商将享受全国统一的、合理规范的代理批发价格。

7、 精细市场管理：

倍尔润可委派专业市场人员协助经销商分析当地市场，拜访客户，指导经营；为经销商提供精细的市场管理，二级经销开发，以提高销售盈利。

8、 多元信息共享：

倍尔润中国设立了专门的电子商务部，为全国各地的经销商打造一个信息共享的平台，便于各经销商朋友们进行企业文化、渠道开发、营销技巧、品牌运作、促销活动等信息的交流与传播。



五、分享价值

倍尔润中国将为经销商提供最优质的产品、最经济的进货成本价，拟定最合理的市场零售价，保证经销商的品牌竞争力和价格竞争力；同时提供全面的市场营销服务，成为经销商在市场上征战的坚强后盾！

公司具备一支高素质、懂专业的市场营销队伍，还建立起科学合理的价格体系和快速高效的市场售后服务体系，并提供充足的销售物料与促销策略与辅助实施。“国际品质·分享价值”让经销商成功才是倍尔润企业的成功。本公司将致力强化各大市场的区域管理水平，令代理经销商通过加入倍尔润大家庭而提高自身的经营理念、市场营销管理及渠道创新开发的新思维，提升自身的市场经营能力及竞争力，在未来的市场竞争中持续保持领先优势。

这是一个全新的利润新增长产品，倍尔润润滑油的利润空间比起同档次的其他国产润滑油更高！

倍尔润，是您无愧的选择！



联系方式：

倍尔润中国 400 客服热线：400 027 1508

倍尔润中文官方网站：www.beierrun.com