

最新方案集成商模式 友邦集成吊顶促销方案(精选5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

方案集成商模式篇一

- 一、欢沐吊顶，合家欢，家和睦。
- 二、喜欢的吊顶，就是如沐春风。
- 三、全天候贴身呵护，你的欢沐。
- 四、屋美价廉，欢沐呈现。
- 五、欢沐，抬头看得见的放心。
- 六、自家选用，自己做主欢沐吊顶，科学流行。
- 七、欢沐吊顶，顶好的选择。
- 八、一个让百姓拥有幸福，温馨的品牌，欢沐在等你。
- 九、自家人用的吊顶用欢沐吊顶，建温馨家园。
- 十、欢洒光明，沐浴温暖。
- 十一、吊顶用欢沐，实惠又牢固。
- 十二、省力省心，欢沐吊顶。

- 十三、欢一世青睐，沐一生挚爱。
- 十四、欢沐到家，安居乐业。
- 十五、有意选用，结果好用欢沐吊顶，时尚万家。
- 十六、欢沐吊顶，万家称心。
- 十七、欢沐好时光，幸福家生活。
- 十八、选择欢沐，满心欢喜。
- 十九、家用图实惠，买对不买贵。
- 二十、欢沐吊顶，鼎鼎有名。
- 二十一、低价不低质，欢沐最“顶”事。
- 二十二、好用不贵，欢沐实惠。
- 二十三、欢沐好吊顶，集成更省心。
- 二十四、举头望欢沐，低头享欢乐。
- 二十五、沐浴欢乐，就选欢沐。
- 二十六、欢家如欢秋露，沐寓如沐春风。
- 二十七、家有儿女，家有欢沐。
- 二十八、欢沐吊顶，称心更放心。
- 二十九、顶部装饰，底价做起。
- 三十、有家才有爱，欢沐来增爱。

三十一、自成良品，悠然自得。

三十二、洁净不因为它，更因为他。

三十三、欢沐，让身体回归最初的纯净。

三十四、集成不急成，欢沐铸永恒。

三十五、一流顶饰，合家欢“睦”。

三十六、用欢沐吊顶，享精致生活。

三十七、家用要实惠，买对不买贵。

三十八、搞装修，从头做起。

三十九、欢沐，中档顶饰高档享受。

四十、美好生活，尽在欢沐。

四十一、欢沐：升起的是你的品味，放心的是它的质量。

四十二、自家用的最划算的集成吊顶好风格，适用是关键欢沐顶，您选，我就顶。

四十三、顶饰选欢沐，美观又牢固。

四十四、家居用品，首选欢沐。

四十五、同样的选择，不一样的欢沐。

四十六、头顶欢沐，沐浴温馨。

四十七、欢沐：打造平价，呵护幸福。

四十八、集成吊顶，如“沐”春风，“欢”畅。

四十九、欢沐：平民的价格，高档的质量。

五十、老百姓家装的最佳选择欢沐：不一样的品牌，一样高的档次。

五十一、双沐双沐，为家守护。

五十二、欢沐吊顶，如意称心。

五十三、家用欢沐，品质无忧。

五十四、欢沐吊顶，家的思念，家的感觉。

方案集成商模式篇二

集成吊顶是huv金属方板与电器的组合，分为暖模块、照明模块、换气模块等几大模块。具有安装简单、布置灵活、维修方便等特点，因而逐渐成为卫生间、厨房吊顶的主流。消费者可以根据个人喜好随意更换吊顶安装位置，在安装时，只需要将这些相应的模块拼接起来，就可以轻松完成漂亮典雅的集成吊顶，极大程度的改变了天花板色彩单调的不足。集成吊顶因在安装方面十分方便随意，充分满足了消费者的个性化需求。

项目优势

1. 实用安全，质量过硬。

集成吊顶与一般吊顶相比，最大的差异就是电器内置。传统的吊顶震动强烈，噪音大，且具有安全隐患，而集成吊顶因以支架式取暖，故可调节；暖灯使用线状排列，受热面大，所以热能分布更均匀。因此说，集成吊顶比一般吊顶更能给消

费者安全的使用体验。因配置精益求精，产品的安全性能、使用寿命明显优于市场同类产品。厂家更提出五年质保承诺，为经销商提供了坚实的经营和营销基础。

2. 外形美观，风格宜人。

集成吊顶遵循德国汉堡工艺美院设计大师的设计理念，实现了产品的高品质、中价位，满足了现代消费群体对装修风格挑剔的要求。集成吊顶每一系列产品都自成风格，主机与扣板风格协调一致，功能和颜色完整，能满足不同目标消费人群的需求。

市场分析

尽管集成吊顶还是一个新兴产业，但随着市场需求的进一步扩大，集成吊顶产业链正在逐渐壮大。从国内众多家居建材市场上的情况看，集成吊顶行业发展尚不成熟，入门门槛较低，该领域从业者及早认识到吊顶产品以及安装方面市场的潜力并及时介入，将有利于提升其在行业中的竞争力。

经营条件

当下集成吊顶市场的加盟费用区间分布在5万元到20万元之间不等，基本加盟费用包括装修费用、店铺租金、押金、开业费用以及首批进货款。厂家按照店面面积大小将经销商加盟店分为县(区)级专卖店、市级专卖店和省会级专卖店共三个级别：专卖店使用面积30平方米(单间)以上属县(区)级；使用面积在60平方米(双间)以上属于市级专卖店；使用面积90平方米(三间)以上属于省会专卖店。

效益估算

集成吊顶项目采用网购订单利润分成的盈利模式：由总部从线上向经销商派发订单，由线下实体加盟店提供订单服务，

最后总部与加盟商以订单利润五五分成的方式盈利。目前本集成吊顶项目的各地加盟商均可实现正常盈利和运营，日常经营开销主要为房租和水电杂费等开支，专卖店加盟者多则半年即可收回成本，且能保证获得50%营业额的最低盈利。此外，县(区)级经销商和市级经销商年进货额分别满12万元和18万元时，厂家还将返点5%，超出此进货金额则返点8%。

投资提示

1. 如加盟商加盟后出现无盈利状况，总部会派人协助分析原因。如果合作者因地域性问题，确实不适合本项目经营，总部将与合作者协商取消合同并退还押金和多余预付款。
2. 需要提示投资者的是，成本的回收与经销商初期的营销策略和营销手段有很大的关联，另外加盟店店铺所在地的选址也需要严格论证，店铺以地处建材市场内、大型建材超市附近、新建大型小区附近或新建小区集中区和装饰公司集中区为佳。

方案集成商模式篇三

1. 送你银白靓丽的饰界，享受精彩完美的生活。
2. 四四方方天花板，拼出美丽新图案。
3. 室内吊顶一片天，中天顶霸转眼间，让您温馨世界更悠闲!
4. 世界因你而亮。
5. 上品之家，中天顶霸。
6. 如日中天的事业，顶霸一方的魄力。
7. 如日中天，美好无限。

8. 如日中天，顶霸一方。
9. 人靠脸面，屋靠顶面。
10. 让你抬头有个最舒服的视野——中天顶霸。

方案集成商模式篇四

1. 中天顶霸，顶天丽地。
2. 中天顶霸，顶上添花。
3. 中天顶霸，顶霸中天。
4. 中天顶霸，吊顶专家。
5. 中天顶霸，“顶”呱呱。
6. 中国天花，顶中之霸！
7. 至尚装饰，中天顶霸。
8. 只手遮天，前途无限。
9. 找点空闲，挤点时间，慢驴陪你看世界。
10. 有品质装饰，离不开中天顶霸。
11. 新材料新工艺新潮流的吊顶专家。
12. 五星品质，七星享受。
13. 王室之选，奢华享受。
14. 天花吊顶新图案，霸气四方铝扣板。

15. 天花板行业的霸主，掌握您头顶三尺的那片天空。

方案集成商模式篇五

友邦集成吊顶：跨界集成术

□

在结盟欧司朗照明、lg化学等世界顶级厂商进行战略定制合作后，友邦集成吊顶又瞄准了浴室里另一个突兀的家伙——电热水器，这次的定制合作对象是海尔，友邦在不断将更多的行业和产品集成纳入自己的品牌联盟版图。让技术更艺术、让功能更美学，这就是友邦的品牌联盟术，也是友邦多年来一直致力于打造的“集大成邦天下”的战略联盟观。

几年间，在这样的联盟观和联盟术的指导下，友邦及其引领的集成吊顶行业获得了飞速发展，并领导集成吊顶市场迅速膨胀，致使跟进者甚众，仅浙江嘉兴区域就达到了300-400家。

然而，手持200多项核心专利的集成吊顶发明人、友邦集成董事长时沈祥却称，对新产业而言，首要的不是打击“山寨”，而是如何通过顶级品牌的集成和整合，确保集成吊顶给消费者带来顶级享受，方能引导并推动行业快速而又健康的发展。

“海尔友邦走到了一起！”

中国电热水器行业巨头海尔一直引领中国电热水器行业的发展，它首先把防电墙技术嵌入到电热水器中，引起了行业的第一次躁动，但随后竞争对手的竞相模仿使得电热水器行业的竞争日趋白热化，同时消费者对电热水器的功能需求及外观设计需求越来越高，现存的电热水器已不能满足消费者的功能和视觉需求。

海尔的“畅享”系列热水器不但外观时尚，还实现了进出水

管隐藏，打破了传统热水器无法搭配个性浴室的弊端，并且实现了对整体家居装修风格上的百搭效果，无论是跨界，还是混搭，“畅享”系列颠覆性的创意外观，都能很好的融入其中，成为了卫浴装修设计的杀手锏。

海尔这项技术创新虽然在电热水器行业具有划时代的意义，尤其是其产品融合了时尚元素引起了装修行业的极大关注。但这些产品虽然每一个都看上去像件艺术品，但若让其摆放在卫浴间中并不能满足所有消费者的需求，尤其是时尚的、有品位的消费者，这些消费者迫切希望海尔寻找以一个合适平台来嫁接自己的艺术品，真正实现消费者卫浴完美视觉效果，同时让“畅享”系列产品的艺术性更加完美，。

此时的海尔发掘出了集成吊顶行业的缔造者——友邦集成，其集成吊顶模式完全符合了自己产品嫁接的平台。友邦一直致力于厨卫吊顶空间集成化，要把吊顶空间的一切核心元素集成起来，创造出一种全新的家居生活集成式体验，对于追求新鲜生活和审美需求的消费者有着不可阻挡的诱惑力，而热水器则是其中的核心需求之一，两者不谋而合的共同点让两家联姻成为了可能。

于是10月，国内电热水器巨头海尔与集成吊顶的缔造者友邦，这两个完全不同行业的品牌由于共同的需要而跨界联姻起来，推出了全球首款集成吊顶定制电热水器模块，通过嵌入式ao装饰铝框在热水器与吊顶之间形成立体黄金分割线，丰富了空间层次，从而提升视觉美感，该产品不仅解决了吊顶与电热水器安装时存在的不协调现象，且通过一体化设计，扫除卫浴空间最后美学死角，营造和谐灵动之美。双方的合作不仅解决了某一产品单向研发的局限性，而且为海尔电热水器的创新找到全新的突破口。