

晨鸣集团与300余家经销商牵手合作

通讯员张雪梅报道 日前，晨鸣集团与300多家经销商签订了合作协议。这是晨鸣集团转变营销模式，加强经销商渠道建设后的首次签约，将进一步推动晨鸣集团的规范化管理。

面对新形势、新任务，2012年以来，晨鸣集团转变营销模式，充分利用社会资源做好销售，重点抓好经销商渠道建设。

为提升品牌形象，规范市场运作，晨鸣集团出台了经销商星级评定管理办法，旨在加强与有实力、有通路、信用好的经销商合作，实现共赢。办法规定，与经销商

签订协议合作一年后，晨鸣纸业将根据上年合作情况对经销商进行5个等级的星级评定，达到标准的经销商，不仅给予相应政策上的优惠，还要实施奖励，连续3年被评定为五星的经销商，可以进行深层次的合作，发展成为战略合作伙伴。

据了解，晨鸣集团全国经销商签约一年一次。出台的办法得到了经销商的普遍欢迎与认可，增强了与晨鸣集团合作的信心，将对晨鸣集团订单排产、物流发运、计划采购等方面的稳定性起到积极的促进作用。■