# 最新防盗纱窗怎么做(四篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-07-03

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。防盗纱窗怎么做篇...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**防盗纱窗怎么做篇一**

招商手册文案

规格：大16开铜版纸，封面250克，内页180克。

p1封面

“华凌国际汽配用品进出口中心”招商手册

标志

国际汽配用品博物馆

p2

创富不是随意虽然可以挑战但不必要冒险

成功不是偶然虽然可以尝试但一定要精彩

华凌汽配——现代“国际汽配用品博物馆”

p3挤身国际汽配市场突显无限财富商机

不到新疆，不知中国之大

不到乌鲁木齐，不知新疆之美

不到华凌汽配，不知乌鲁木齐之最

华凌国际汽配用品进出口中心，中亚最大的以汽车配件（用品）为主的超大型、综合性的、具有国际水平的、集多种汽车、商品批发交易、仓储配送、零售、配套办公于一体的现代化商品交易市场。

你我挥洒的舞台

商户获利的泉源

顾客流涟的地方

p4都市创富新座标财源工厂新动力

华凌国际汽配用品进出口中心由北京仁恺设计研究院进行设计，设计规划用地面积约300亩，建设用地面积约120亩，总建筑面积约××平米，共5层。由一期的华凌汽配用品中心商城和二期的配套服务设施组成。项目建成后，将成为中国汽配用品出口中西亚国家的外贸平台。其辐射作用将给周边市场的发展带来无限

商机。目前，正以全新姿态迎接国内外眼光卓著的客商。

p5高起点、高标准、大战略、大手笔

她，占尽天时、地利、人和

她，一个与世界经济脉搏共振的“国际汽配用品博物馆”

她，16亿元巨资营建基础设施，为客商提供了全新的财富平台。让商铺投资客户、国内外汽配用品经销商、汽配用品代理商、汽配用品厂家销售部门及其他零售辅助商业业态在商海弄潮中力拔头筹。

她，正以全新的规范和超速发展为每个商户运营造富梦

她，就是中国·新疆华凌国际汽配用品进出口中心

前景无限，回报无限！

p6占尽交通优势座拥市场利益

华凌国际汽配用品进出口中心，地处中国新疆乌鲁木齐市水磨沟区，毗邻乌鲁木齐国际机场12公里，乌鲁木齐火车客运站（南站）9公里，乌鲁木齐火车货运站（东站）7公里，乌鲁木齐北郊客运站2.5公里，乌鲁木齐中心客运站5公里，航空、铁路、公路立体交通辐射中西亚国家及周边市场。地位优势不断攀升，商业凝聚力不断加强，前景市场无可限量。正以全新的形象和博大的胸怀欢迎每一位客商。

p7精选团队组织倡导完美服务

团队力 + 商品力 + 企划力 + 服务力 = 华凌国际汽配用品进出口中心的竞争力

p8规划严谨全面构建中西亚商贸平台

精心打造“国际汽配用品博物馆”的建筑风格，全面规划用地面积300亩，建设用地面积约120亩，总建筑面积约××平米，一期机动车停车位为800辆，建筑面积7.5万平米；共有地上五层，地下一层；主体尺度248米×46米，内设3t

货梯2部，5t货梯1部，客梯2部，自动扶梯2部，新风系统环绕其间。完备的火灾报警、消防监控、安防闭路监视、公共广播、楼宇自控、水电费自动计量、多媒体查询等系统为你保驾护航。主楼女儿墙高度24米，除地下一层层高为5.2米以外，一层高4.8米，二层4.2米，三、四层4米，五层4.5米。如此精典设计，成就了华凌国际汽配用品进出口中心的国际地位。

在这里，即将诞生一个中西亚商贸平台及至全国性的汽配用品大市场、大基地„„

p9 精彩楼层，创造户户商铺成旺铺（配楼层平面图）

华凌国际汽配进出口中心采用垂直功能分区建筑，地下一层为摩托车整车及配件、商用车配件。一层及地上四层为大厅间隔式市场：

一层：汽车装饰装潢、汽车养护、汽配安装、银行、邮局等设施

二层：汽车配件

三层：汽车用品

四层：厂家办事处、商务办公区

五层：大型会展中心、外贸联办大厅

外围：重型车辆、工程机械、农用机械、仓储库房、配送中心等

（楼层平面图一层）

p10

（楼层平面图二层、三层）

p11

（楼层平面图四层、五层）

p12 188策略，市场财富永不落

1个平台，专业的中国汽摩配外贸出口平台；

8个中西亚八个国家；广东、浙江、江苏、安徽等8个内地主要汽配用品生产基地支持；

8个华凌汽配中心项目、政策、服务、管理、配套、推广、品牌、发展等八大优势产业支持；

全面铸就事业发展，奠定生意持续昌隆。

p13强势品牌奠定市场未来优胜地位

华凌市场在十余年里创造了许多财富与成功的案例，在业界享有很高的声誉，已成为国际市场影响力的品牌。华凌集团对华凌国际汽配进出口中心派驻了高素质的经营管理团队，不但是实力的保证，更是信心的保证。

完善配套经营放心稳坐稳赚轻松自如

在华凌国际汽配进出口中心区，入住商户都可以得到完善的政策咨询、工商注册、税务登记、年间年审、税费交纳、会展、信息服务；同时提供商务中心、秘书翻译、商务洽谈室等商务支持；并在专业办公区设置海关、商检、签证、口岸、工商、税务等行政部门实行 “一站式”外贸出口服务。

p14区位优势商贸至佳选址彰显王者风范（配置辐射中西亚8个国家的地图）

辐射中西亚8个国家，17个外贸口岸，整合产业上游8个省、市。具备完善配套服务功能，适合商户进行任何的展示和推介。是经营多种品牌商品、引入电子商务系统、辐射中西亚，具有现代化规范运作和国际化市场交易的“国际汽配用品博物馆”。

p15物流仓储省心省力先到得金 后到得银

一期停车位能容纳800辆机动车的大型停车场、7.5万平方米的国际仓储物流中心，多种仓储物流功能进行交叉经营，无论是仓位租赁、托管、包装、加工、配

送、验收货物、车库、租车等服务，都可以引入仓单经营模式，实现物流现代化。物流配送方便自如，成为你的商品直达下层采购商的重要组成部分。

专业团队保驾护航一统商业江山

十余年的华凌集团专业市场营销、广告传播、企划专业操手，200万元的广告投入，紧扣汽配市场运作脉搏，提供市场内部广告发布、广告代理、策划设计制作服务，及时研判市场发展的前沿信息与动向；准确制定正确策略，完美指引华凌国际汽配进出口中心顺利走向成功。

p16我的财富在这里得到无限延伸„„

在这里

我可以尽情发挥

在这里

我可以得到最优厚的服务

在这里

我可以实现企业的低成本扩张

在这里

我可以„„

与华凌国际汽配一起展翅高飞

封底

投资商：

发展商：

策略支持：

地址：

网址：

招商接待处：

接待热线：

招商热线：

陈禹州 2024年3月31日

**防盗纱窗怎么做篇二**

水果店损耗及防盗手册

一、损耗的定义

所谓商品损耗，是那些看得见的损坏商品并且不能出售或折价出售的商品（促销商品不在此内）与看不见的丢失商品，当然也包括由于商品品质等原因售出去后，被顾客退回来的商品等。广义的来讲是门店的损失。狭义的来讲是帐面的库存与实物盘点库存的差额。可为正数或负数。

二、损耗的原因

引起损耗的原因众多，据国内外机构对零售业损耗的研究表明百分之八十的损耗是由内部的员工偷盗造成的，此外文件处理、收货、变价等其他原因也是产生损耗的主要因素。

三、如何减少、降低、预防、损耗。

收货：

① 所有商品的进/出都必须有清单。

② 收货的管理：保证所有收货的商品在数量、品名、规格等项一一准确，并保证所有已收货的商品放入相印位置。

③ 检查是否是收货的员工亲自进行点数、称重的工作，有无重复点数、称重的现象。

④ 退换/货的管理：对每单退/换货必须进行核实数量、品名、规格等，换货的品名是否正确及单货是否一致，保证所有出的商品必须正确无误。⑤ 出货的管理：对转货或大宗（大件）送货，必须认真检查，包括封条、品名、数量、包装单位。

⑥ 检查生鲜垃圾桶是否有异样情况，垃圾是否属于该丢弃的范围，否经过处理。⑦ 检查垃圾保证垃圾中无纸箱、纸皮等可以回收的废品，回收纸皮不得随便拿走。所以：

① 所有收货的员工和送货人员必须诚实作业，不故意作弊和做伤害利益的事情。

② 所有员工不得接受送货人员及供应商的任何形式贿赂馈赠。③ 收/退货时，商品必须依流程，分别放置在不同的区域 ④ 非商品的收货，必须有赠品的标签或相关的手续。

⑤ 根据卫生部门的要求，店内的生鲜垃圾必须和其他垃圾分开，并放置在不同的地方等待处理，原则上、生鲜垃圾每日清理。

⑥ 所有垃圾必须在离开门店前，必须进行处理，保证所有垃圾已失去价值,避免商品混在垃圾中离开门店.顾客入口

不能带宠物进入卖场。

四、偷盗

（一）、内部偷盗

1、内部偷盗的定义

员工通过不正当或违法的行为实施使公司的财物和金钱受到损失的行为。以下列举上些员工偷窃的主要行为：（1）员工直接偷窃公司的商品、赠品、用品；（2）员工直接偷窃公司同事的私人财物；

（3）员工未按有关程序而故意丢弃公司的商品，以逃避责任；（4）员工与员工或外人进行勾结策划、协助进行盗窃或一条龙的盗窃活动；

（5）员工偷吃公司的商品或未经许可试吃；（6）员工利用改换标签或包装，将贵重的商品以便宜的商品或价格结帐；（7）员工未经过正常程序，故意将价格标低，使自己的朋友，亲属受惠；（8）员工未经过公司的程序，私自将楼面的文具、工具、用具拿来自己用；（9）员工未经过许可，私自使用或拥有供应商提供的赠品；（10）员工贪污公款、携款潜逃；（11）收银员从收银机中盗窃钱款；

（12）收银员为亲属、朋友等少结账或不结账；（13）收银员利用其他手段从收银机中盗窃钱款；（14）利用退货、换货等手段偷窃公司钱款；

（15）员工接受供应商的回扣、礼品、招待、用餐、消费及旅行等各种形式的馈赠等。

2、内部偷盗的原因

（1）管理松懈、混乱，制度不全，给员工以有机可乘的环境，诱发盗窃；（2）怀着侥幸的心理进行偷盗窃；（3）经济上出现困难，比较缺钱；

（4）个人的经济条件无法满足个人的私欲；（5）贪图小利或便宜；

（6）觉得在公司受到不公平待遇后进行报复等；

3、内部偷盗的手段

内部偷盗的手段多种多样，需要在工作中不断地积累经验。以下主要介绍一些盗窃商品方面的手段，以供参考：

（1）不同部门的员工进行勾结，进行一条龙偷窃活动；（2）员工与外人、朋友、亲属合作，偷窃公司的商品；（3）员工利用衣服、提包藏匿商品达到偷窃的目的；（4）员工利用更换商品包装达到偷窃的目的；（5）员工利用调换商品的条码或将商品变成赠品进行偷窃；（6）员工为亲属、朋友进行购物、结账，达到偷窃的目的；（7）员工在工作时间内，在隐蔽的角落如仓库、操作间等吃东西；（8）员工往垃圾桶中偷偷地丢弃商品；（9）收银员直接从收银机中偷钱款；

（10）收银员为其亲属、朋友结账，货多钱少等。

4、内部偷盗的防范：

内部偷盗的防范是管理上非常重要的一环，是每一位管理层的重要工作之一，也是每一位工作人员必须遵守的最重要、最基本的行为规范。可以说，诚实的良好品德是从事零售商业，最重要、最基本的道德要求。在这个问题上，无论其职位的高低，一律是一票否决，因为最大损耗产生于内盗，它也是损耗的主要组成部份。管理者要降低损耗，控制损失，必须在对内盗的范上进行严格有效的管理。（1）员工的预防教育

◇公司具备严格的管理制度和监视系统。◇公司对偷盗严厉打击的措施和处罚方法。◇员工应具备在本行业工作的最基本的道德规范。

◇员工因偷窃将给个人带来严重的后果，包括承担弄事责任。◇偷盗不仅损害公司的利益，同时损害所有工作同事的利益与福利。（2）内部举报制度

控制损耗是每一位员工的责任和工作内容。因此鼓励员工检举偷盗行为，调动员工的积极性，设立内部举报制度奖励制度。

◇内部举报必须是实名举报，不接受匿名举报。公司对举报者的举报姓名、内容保密。

◇设立举报电话、员工信箱，接受内部员工的举报。◇对于举报的查证，在规定时间内完成。

◇对于举报经查证属实者，对举报者给予一定的经济奖励，根据举报案例所挽回的经济损失，具体决定奖励的数额。（3）内部安全调查

为严厉打击内盗，安全部每日都要进行安全调查。安全调查不仅仅是案件发生后或接到举报后进行的取证工作，也是日常工作中随时对正在进行的偷盗行为予以制止和查处。以下列一些员工异常迹象的警讯，管理层需要提高警觉，防患于未然。

◇员工背大包上下班。

◇员工在工作时间内未从员工通道进出。

◇员工在操作间、洗手间、电梯间吃东西，附近无管理层在现场。◇员工表情过于紧张或异样。◇员工特意为某顾客到仓库取商品。◇员工在仓库对原包培育商品进行更换包装。◇员工购买大包装商品。

◇贵重商品的销售与电脑库存不能一一对应。◇员工特意在某收银机付款结账。

◇收银员擅自离开岗位或未到下班时间中途下班。◇收银员执意要求上某一台收银机。◇某收银员的经常有小差额的收银差异。◇某收银员为其亲属、朋友结账。

◇某收银员违反收银程序，如不扫描但进行商品消磁，或跳扫描。◇某收银某一单有过多的作废或删除品项。◇某收银员有大金额据点银短账行为等等。(二)顾客偷盗

1、失窃是世界性难题，不但中国有，就连美国、西欧等发达国家和地区也有，不过他们的失窃率一般保持在千分之三左右，而中国的失窃率就要比人家高得多了。

2、顾客偷盗的行为定义

（1）顾客利用衣服、提包等藏匿商品，不付账带出门店。（2）顾客更换商品包装，用低价购买高价的商品。（3）顾客在大包装商品中，藏匿其他小包装的商品。（4）顾客未付账白吃门店中的商品。

（5）顾客将撕毁商品的标签或更换标签，达到少付款的目的。（6）顾客与店员相互勾结，进行盗窃活动。（7）盗窃偷盗的手段

3、顾客偷盗的手段

（1）顾客不买任何商品，利用衣服、提包藏匿进行盗窃。（2）顾客买少量商品，利用衣服、提包藏匿进行盗窃。（3）顾客更换包装、标签等进行盗窃。（4）顾客利用大包装商品盗窃商品。（5）顾客组成盗窃团伙，协同进行盗窃活动。顺手牵羊：

绝大多数“小偷”初进量贩时并无偷窃之心，可买着买着就想贪便宜了。这类人大都不缺钱，但从心底有一种“在这儿买了这么多东西不顺手拿点儿什么吃亏”的想法。据了解，至少有一半“小偷”属于此类。移花接木：

把价格贵的条码撕下，从别处抠一价格低的贴上。量贩里几万种商品，收银员很难发现条码与商品不符，出门时一般扫一下就放行。做得更巧妙者，直接把包装近似、价格迥异的“调包”，如把120克13元一支的佳洁士牙膏抽出来，塞进同是120克价格仅3元的中华牙膏包装里，来个“狸猫换太子”。量贩里常有顾客气冲冲地来投诉：“俺买的洁诺牙膏里怎么装的是草珊瑚？”其实这都是偷窃者的“杰作”。瞒天过海：

这类人进量贩先选一个大包，一般是那种硬壳旅行包，里面装什么东西外面都看不出来。接着就开始疯狂采购，什么化妆品、洗发露、高档内衣，反正啥值钱拿啥。然后找一背人处“呼啦啦”全倒进新买的包内，出收银台时只用交一个包的钱就行。郑州丹尼斯曾抓住这样一个“巨盗”：一个开封人装了2024多元的商品喜滋滋出来，没曾想装的东西太多包太重，“扑通”一声掉地上把包摔裂了，被安管员逮个正着。声东击西：

操此法者多是团伙作案，至少需两人。一人作靶子，明目张胆地往衣服内塞东西，故意让安管员发现，且吸引的安管员越多越好，另一人则悄没声息地“偷”。安管员以为逮住条大鱼，往往几个个跟踪一个，可他（她）不是四处兜圈子，伺机将商品扔到别处，就是到出口戏弄般地从口袋里把东西全掏出来，一样不落地交钱，气安管员个半死。其实此时他（她）的同伙早已把东西“安全”运出。也是被逼得没办法，现在郑州几家量贩每天都有七八个便衣安管员在卖场里转悠，且互有分工。以物障眼：

此类以少妇居多，她们常以怀中的孩子作掩护，顺手把商品放进孩子衣服内或小裙子里，别人很难看见她拿没拿东西或者把东西放哪儿了。丹尼斯量贩开业前两个月，共有两箱多茅台酒不翼而飞，商家百思不得其解：那么大一瓶酒，小偷是怎么弄出去的？后专门派个人就天天盯着那几瓶酒，终于发现一少妇把茅台盒子一剥，拎酒瓶往女儿裙子下一塞，每次两瓶，轻而易举。

眼疾手快：

在3个量贩店，记者都听安管员讲，且一位40岁上下、理板寸、头发花白的男子绝对是“高手”，提起他那些安管员既气愤又有一点奇怪的敬佩。那位“板寸”常逛量贩，每个安管员都知道他偷东西，可就是发现不了。一次在丹尼斯，安管员瞪眼看着“板寸”左右手各拿一块巧克力，可人家只往前走了两步、每只手只往前甩了一次，“噌噌”两块巧克力都不见了。对这样的高手，安管员不拿准偷的东西放什么部位根本不敢拦，否则是自讨其辱。后来郑州丹尼斯的几个安管员就跟这“板寸”较上劲了，只要他一踏进卖场，立马就四个人从不同的方位盯，终于发现他是用手掌反拿商品，走路时胳膊往前一甩，东西“嗖”地放进上衣口袋。其上衣后部整个是个大布袋，与前面的口袋相连，商品顺着口袋自然滑到背后布袋，一次装七八样东西小菜一碟。头脑灵活：

如果能测一下这类偷窃人员的智商，那么他们一定远高于常人。冬天进量贩，光着手进去，出来时戴双手套，“你商家怎能断定我进卖场时没戴手套”；下雨天，不持一物进门，出门顺手拿把伞，“我进量贩时就带着呢”，bp机、收音机进去时不装电池或电池没电了，进去拿几节换装上，“怎能证明我机器里的电池是你量贩的”；还有香烟、打火机、太阳镜、钥匙链、手机套等等，不一而足。作为常人很少往这方面想，就是想了恐怕也难灵机一动琢磨出这种点子来。被偷怕了的商家干脆就不再卖这些易于“说不清”的商品。笨人傻偷：

这类人以外地人和民工居多，大多文化层次低。很多是第一次逛量贩，进来一看没人管，便不管三七二十一，抓住东西就往口袋里装。郑州丹尼斯一安管员说，去年春节，济源市一对母女俩抱着个不满周岁的小孩，就带了10块钱，进卖场买了两袋馒头、一捆蒜苗、两小瓶乐百氏牛奶，共6.65元，她们却在化妆品区疯狂地往腰里掖东西。每个人都装了好几瓶，就要出收银台了她们还嫌不过瘾，折回来又偷了第二轮。跟踪她们的安管员看这母女俩这种“憨态可掬”的偷样都忍不住抿嘴偷着乐，干脆不管她们，径直到出口处“恭候大驾”。

后来安管员清点了一下母女俩的“业绩”：400毫升白潘婷洗发露两瓶、320毫升雅倩摩丝两瓶、250毫升沙宣摩丝一瓶、强生婴儿润肤膏3瓶、雅嘉保湿美容膏两瓶、山楂片两包、牙签一包，共计13样，价值297.10元，其中光母亲的腰里就掖了5瓶。挺瘦后一个人，逛了圈儿量贩就变成了大肚子，谁看了能不起疑？她还在偷着乐。

4、顾客偷盗的防范（1）便衣

设置便衣是有效防止和发现顾客盗窃有利的手段，他们的隐蔽性好、专业反扒能力强，是门店防盗的强有力队伍。通常通过如下异常现象来发现外盗：

◇购买的商品明显不符合顾客的身份或经济实力； ◇购买商品时，不进行挑选，大量盲目地选购商品； ◇在商店开场或闭场时，频繁光顾贵重商品的区域； ◇在门店中走动，不停东张西望或到比较隐蔽的角落；

◇拆商品的标签，往大包装的商品中放商品，撕掉防盗标签或破坏商品标签；

◇往身上、衣兜、提包中放商品；

◇几个人同时聚集在贵重商品前，向同一售卖员要求购买商品； ◇顾客表情紧张、慌张、异样等。（2）门店的防盗系统：除以上方法，门店多采用如下方法，进行多方位的防盗

◇门店的防盗安全门系统； ◇门店的监视系统

◇门店张贴的各种警示标语； ◇门店商品采取的安全标签； ◇门店的广播等。（3）员工防盗意识的教育

防盗是所有员工的责任。门店中要形成人人都是防盗员的风气，人人都有很强的防盗意识，小偷成功的机会会大大减少。

◇当你发现可疑的顾客时，请微笑着向顾客走过去，进行整理商品、清洁或补货等，或主动同他打招呼，引直注意，从而制止犯罪。

◇当你发现顾客已经有盗窃的种种迹象时，你需要不动声色地跟踪，并立即通过电话、对讲机或其他同事，报告相关人员，决不能当面质疑顾客。

（三）供应商偷盗

1、供应商偷盗的行为定义

（1）由供应商派驻门店的促销人员，因偷盗而引起的处罚同“内盗”一样。

（2）将已经收货完毕的商品，重新按未收货点数。（3）利用收货员的疏忽，趁机偷窃商场的商品。（4）在收货员称重时，进行作弊行为。（5）私自丢弃应属于退货的生鲜食品等。

2、供应商偷盗的手段

（1）利用收货时进行偷盗门店的商品。（2）利用收货时在商品的数量/重量上进行作弊。

3、供应商偷盗的防范（1）检查

◇严格对供应商的进出进行控管，对进出携带物品进行检查核实。◇不允许供应商人员进入仓库。（2）严格的管理制度

◇由收货人员进行全过程的收货操作。

◇将已经收货/未收货的商品必须按区域严格分开。◇做好每日生鲜食品的退换货工作。（3）收货营运的损耗重点

◇商品收货流程的错误，包括数量、价格、单位的错误。◇商品退换流程货的错误，包括数量、价格、单位的错误。◇已经收货商品与未收货的商品区域不能区分。

◇退换货的商品已经办理账面库存减账处理，但实际未能扣除供应商的钱款。

◇商品的质量控制不严格，如保质期、生鲜食品的质量、商品包装等。（4）收银营运的损耗重点

◇每日的收银现金差异（收银员错误收款、假钞等）。◇遗漏商品扫描或收款。◇收银员损坏商品。

◇生鲜食品和零星散货的损坏（质量变质、污染、包装损坏等）。◇退货的赔偿/其他的顾客赔偿。

◇收银排队导致顾客未能付款或无零钞找赎、顾客不能付款等。（5）营运的损耗重点

◇定货数量过多或品种不符合销售季节，导致滞销。◇定货数量过少导致缺货。

◇陈列不当、运输不当、库存管理不善，导致商品及其包装损坏。◇商品过期或生鲜质量控制不良，引起损耗。◇未执行自用品的管理程序。◇未执行赠品的管理程序。◇复合包装或条码错误引起损耗。

◇属于较大金额或较大数量变动的库存数据的调整。

**防盗纱窗怎么做篇三**

封面：

logo

中亚农机物流港招商手册

中亚一流机电平台

全疆首席农机市场

中国5a级机电市场联盟成员

面向全国统一招商

项目一期全疆预定

p1 如果说我比别人看得更远些,那是因为我站在了巨人的肩上.——牛顿

伽利略的《两大世界体系的对话》，牛顿分析勒哥白尼的日心说和开普勒的三定律，进而提出了精辟见解：行星为何绕着太阳运转而不脱离？ 也就是说，伽利略是牛顿的巨人。你的巨人在哪里？

p2 “任何人都是站在别人的肩膀上才能起步，我们不可能从零开始。”

——王传福（比亚迪股份有限公司董事局主席兼总裁）自从巴菲特认购了比亚迪的股份后，一切就如同巴菲特预料的那样，比亚迪公司的股票受到了投资者的高度追捧。“巴菲特效应”的引导之下，比亚迪公司的股价出现了超常规的暴涨，很快便突破了60港元。按照60元的股价计算，巴菲特的投资收益达到了500%，而比亚迪的第一大股东王传福的个人资产更是达到了350亿港元，“摇身一变”成为内地首富。你的巴菲特在哪里？

p3 财富大道

跟随智者

通往财富大门的道路太多，当我不知道选择哪条的时候，我选择跟随领头羊，这让一切变得更加稳妥，可预见性也更强。要盈利看得见，还要降低市场风险；要稳妥的投资方式，更要客观的投资收益，这些都不用我想，已经有人帮我想好。就像黑夜里的明灯，我知道在这漫长的黑暗中，朝着那光的方向就总会收获成功。要说投资的路上我是如何收获，其实我只是找到了一盏明灯！你的明灯在哪里？

p4

中亚农机物流港

站在这个角度，画出我的财富版图！

p5 一号文件力挺农业机械化

今年国家以稳定发展粮食生产为重点，加快农业科技进步，千方百计使粮食产量稳定在10500亿斤以上、农民收入增幅保持在7.5%以上。为支持粮食增产农民增收，农业部将采取一系列举措，包括种粮农民直接补贴政策、农资综合补贴政策、良种补贴政策、农机购置补贴政策、提高小麦、水稻最低收购价政策等。

值得注意的是，近几年国家对农机购置补贴的支持力度持续加大，2024年为155亿元，2024年为175亿元，而2024年则增至200亿元。在农机补贴政策支持下，农机行业步入了高速发展期，2024年全国农机行业总产值同比增长33.7%。根据“十二五”农机工业发展规划，2024年我国农机行业总产值将达到4000亿元以上，成长空间巨大。

p6 农机产业享4000亿蛋糕

2024年中国农机工业生产总值将增至4000亿元

近年来，随着农机购置补贴逐年增加，以及市场内在需求的双重拉动，农机行业整体保持了13%以上的增长速度。农机工业“十二五”规划中提出，农机工业生产总值将由2024年的2800亿元增长至2024年的4000亿元。而由于西部地区缺少大型农机企业，因此地方政府对于发展农机项目支持力度很大。中国农机工业仍保持高位运行

近日，据中国农机工业协会发布的统计数据显示：2024年，我国农机工业全行业共完成工业总产值2898亿元，比去年同期增长33.74%，工业销售产值共完成2829亿元，比去年同期增长34.39%，农机工业继续保持高位运行态势。中国农机工业协会会长陈志预测，今年我国农机工业总产值将达到3200亿～3500亿元还是很有希望的。

p7 看数据，享未来

农机行业前景无限，站在中国第一大产业的肩膀上！据中国农机工业协会统计数据显示，2024年，农机工业全行业共完成工业总产值2898亿元，比去年同期增长33.74%，工业销售产值共完成2829亿元，比去年同期增长34.39%，出口交货值同比增长15%。工业总产值、工业销售产值继续保持30%以上的稳定增长，增幅比全国机械工业分别高8.68和9.5个百分点。在统计的12个小行业中，多数行业全年累计完成工业总产值和工业销售产值同比都保持了30%以上的增幅。

p8 解密昌吉

新疆农机核心之城（配昌吉地图）

p9

昌吉，西域明珠放光彩

昌吉市位于天山北麓、准噶尔盆地南缘，地处亚欧大陆中心，是举世闻名的“丝绸之路”新北道上的一座充满魅力和活力的新兴城市。昌吉市1983年撤县建市，是新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐市卫星城市、昌吉回族自治州州府所在地，全市总面积8215平方公里。近年来，昌吉市紧紧依托乌鲁木齐市强有力的辐射带动作用，以及自身所具备的经济、产业、文化、资源等深厚基础，大力实施“生态立市、工业强市、科教兴市、商贸活市和可持续发展”战略，经济社会实现了持续快速发展态势。

p10 底蕴昌吉

由内而外的潜力 历史悠久，文化灿烂

先秦时期，塞族人就繁衍生息在这片热土，是西域汉文化传播最早、历史遗迹最丰富的地区之一。近年来，昌吉市坚持以现代文化为引领，围绕每年开展的“花儿艺术节”、“民族风情节”、“美食文化节”、“乡村旅游节”、“冰雪风情节”等活动，着力打造文化名城。明珠昌吉 地利优越，区位突出

昌吉市素有“西域咽喉”的美誉，是连接天山南北、沟通新疆内外的重要交通枢纽。东距乌鲁木齐市35公里，距乌鲁木齐国际机场18 公里，s115、北疆铁路和乌奎高速公路穿城而过，使昌吉市成为了东联内地，西出中亚、欧洲市场的黄金通道和桥头堡。资源丰富，物产丰盈

拥有丰富的矿产和水电资源。矿产有煤、铁、金、硫磺、白矾、芒硝、石灰石等，特别是煤炭资源储量大、品质好，已探明地质储量达220亿吨以上，远景储量达500亿吨以上，天然气储量面积100平方公里。经济活跃，潜力巨大

农业和工业是昌吉市国民经济发展的两大龙头。昌吉市是全疆重要的农产品加工基地。经过改革开放三十多年的发展积累，昌吉市已初步形成了以农副产品加工、机电制造、石油化工、新型建材、矿产资源开发、高新技术产业为主的“六大支柱产业”集群。全市有国家及自治区级企业技术中心16家，拥有中国名牌产品6个，新疆名牌产品20个，名牌居全疆首位，是新疆名副其实的“品牌之市”。适宜人居，环境和谐

昌吉市是个生态城市，在全国生态环境质量评价中被评为优秀。近年来，昌吉市全面实施了以城市道路网、供水、排水、污水、垃圾处理、集中供热、广场、城市绿化、亮化为主的一批重点基础设施项目。昌吉市既是个适合居住生活、休闲度假、观光旅游的生态城市，也是个适合高新技术产业发展的环保新城，可为投资创业提供一个人与自然、发展与自然相和谐的生态环境。

p11

名片工程推动城市发展

农机产业力保商业前景 当提出宜居之城时，万座高楼拔地而起； 当提出休闲之都时，旅游客群接踵而至； 当提出名吃之乡时，回民街小吃引来客； 当提出观音故里时，文化韵味立地生香；

当提出农机之城时，中亚农机物流港就此诞生.....新疆昌吉州党委提出的在全疆率先实现农牧业现代化的重任，昌吉州农机局领导班子把项目工作作为农化发展的头等大事，农机投入再创新高。装备结构加速改善，现有装备升级换代步伐进一步加速，优质、高效农机大幅增加，世界先进农机具加速推广，现代农机的全疆引领示范作用进一步显现。新疆昌吉州农机局充分利用国家补贴资金的调控引导作用，将补贴重点与各县市农业产业结构调整相结合，不断增加大农机装备总量，优化存量、提高质量等一系列措施大力促进了农业机械化的进一步优化升级。

p12 立足昌吉 所以覆盖全疆

世界农机看中国 中国农机看新疆 新疆农机看昌吉

p13 昌吉国家高新技术产业开发区

梦开始的地方

昌吉国家高新技术产业开发区于2024年6月被新疆维吾尔自治区人民政府批准为省级高新区，2024年9月经国务院常务会议研究，批准为国家级高新区。全区远景规划面积126平方公里，分建成区、扩建区（新区）和规划区三大区域。随着建成区的特变电工、蓝山屯河、麦趣尔、庆源集团等一批行业领先企业的快速壮大，发展空间已经不能满足大企业、大集团的发展需要，特别是为了保障特变电工总投资126亿元的输变电工业园、绿色高端产品研制基地、物流产业基地、集团总部商务区以及蓝山屯河总投资95亿元的化工工业园、pet、pbt精细化工材料等一批大项目的顺利实施，及时启动了扩建区（新区）建设。

经过多年持续不断的大投入、大建设、大发展，先进装备制造及服务业、新能源新材料、生物科技三大主导产业迅速呈现集聚发展态势，成为昌吉市乃至昌吉州行业发展的中流砥柱，昌吉国家高新区已成为昌吉州实施跨越发展战略的主阵地、对外开放的大窗口、高新技术产业兴起的新舞台。近几年先后获得“国家农副产品加工示范基地”、新疆“循环经济试点园区”、新疆十佳工业园区等荣誉称号。

p14 中亚农机物流港

国家级园区里的国际化物流港

中亚农机物流港地处全国14个重点开发区和西部重点培育的重要能源战略基地——天山北坡经济带的核心区域。位于国家级高新园区门户所在地，规划用地1080亩，建设总投资逾14亿元，建设分三期进行，其中一期占地面积为80000平米，二期100000平米，三期120000平米。项目是集合农机产品交易、轻卡、重卡、工程机械、二手农机、仓储物流、展示、培训、研发为一体的国际化农机物流港。采用多元并包容的商务模式运营，保证市场前景。项目建成后将成为全国首屈一指的大型农机市场，将带动昌吉及其周边区域的市场与农机产业，据守昌吉，辐射中亚。成为新疆农机市场的典范力作。

p15 1080亩，不仅仅是和故宫一样大

专业市场讲求对应业态相应的规模限制，商场有商场的形态展示，市场有市场的独特装扮，物流港也自然有港湾该有的气魄。

p16 规模有物流港的风范

1080亩，和北京的故宫一样宏伟，故宫承载着中华民族的历史精华，中亚农机物流港承载着天山南北农机具的全部种类，合理分区，专属配套，给这座农机城一个收藏的理由，这里是农机局的博物馆。业态有物流港的度量 项目是集合农机产品交易、轻卡、重卡、工程机械、二手农机、仓储物流、展示、培训、研发为一体的国际化农机物流港，实现农机产业的一站式平台搭建。

p17 全疆规模最大的农机产品交易市场（大量配图）

p18 轻卡重卡销售专区

（大量配图）

各种微型卡车、轻型卡车、中型卡车、重型卡车、超重型卡车展示及销售；

p19 工程机械销售展示（大量配图）

挖掘机，装载机，起重机，压路机，混凝土泵车，混凝土拖泵，铲车，矿车，冶金机械、矿山机械、装卸机械、工矿车辆、水泥设备。叉车、铲土运输机械、压实机械、混凝土机械。石油钻采机械、炼油机械、化工机械等； p20 专业机电市场（大量配图）

仪器仪表、电缆电线、电器元件、焊接设配、电子电源、电机电器、纺织器材、起重机械、建筑机械、工程机械、机床设配、工控设配、元件配件、电力金具、环保设备

p21 仓储、物流、展示、研发

四位合一，全方位打造专业市场（大量配图）

在右边增加一页，内容如下，背景要放项目鸟瞰图

会展中心

中亚农机物流港为迎合农业机械化进程，为更多的农业机械提供展示展览的机会，特设计建造会展中心，这里将成为新疆首家以农业机械为展示主体的展览中心，中亚农机物流港也将成为行业首家会展经济发展商，每年可举办大规模农机具、工程机械、轻卡重卡会展，内部品牌商更具优势；更享有新疆乃至西北区域独家新品发布权，世界先进农机具发布、展示、销售集于一身，将是一个集销售与展示展览为一体的大平台。

综合展示中心

中亚农机物流港首创农机4s展厅，采用先进的设计理念，结合新疆乃至全国农机产业实际现状，发现新平台，为商户提供更加完备的服务，同时也全面提升了新疆在农机产业方面的形象。由单一销售转变为集合销售、展示、研发、发布为一体的综合型市场，这对新疆来讲意义重大，改变了传统市场的格局，全面升级，形成新疆全新农机产业市场大格局。

生活配套区

庞大的市场基础决定了我们必须为商户提供全方位的服务，在这里实现无忧商业经营。在经营的同时解决衣、食、住、行等生活配套要求，让商户安心做生意。生活配套区将以市场为基础，提供餐饮、娱乐、购物等一站式服务，成为全疆首家具有一站式功能的大型专业市场。

高端商务酒店

中亚农机物流港项目后期将建设高端商务酒店，解决项目自身品牌商户的客户接待问题，站在更大的角度，是为整个开发区提供一个功能完善，配套齐全，高端舒适，专业服务的酒店。开发区未来的发展前景不可估量，中亚农机物流港的迅速发展也将助力开发区成为更加优势的投资区域，新经济区的崛起将改变一座城市。

p22 黄金通道和桥头堡的价值 东距乌鲁木齐市35公里，距乌鲁木齐国际机场18 公里，s115、北疆铁路和乌奎高速公路穿城而过，使昌吉市成为了东联内地，西出中亚、欧洲市场的黄金通道和桥头堡。

p23 物流港必备条件

四大顶级资源整合传统交易模式全面升级

大物流：地处全国14个重点开发区和西部地区重点培育的重要能源战略基地——天山北坡经济带的核心区域，是连接天山南北、沟通新疆与内地的重要交通枢纽，是西出中亚、欧洲的桥头堡和黄金通道。

大规模：1080亩超大面积农机机电专业市场，内含种类齐全的农机具交易、配件销售、仓储配送、产品展览、技术研发、品牌展示等，多元并包容的商务模式，将带动昌吉及其周边区域的市场与农机产业，据守昌吉，辐射中亚。

大平台：创新、独立的会展平台、迅速、灵敏的网络平台，以信息与物流的支持，高效的运作模式，在配备完善的服务平台，降低商户成本，科学持续的发展，实现由传统贸易向商品展示、洽谈、接单和电子商务为主的现代化经营方式转变。

大商务：电子商务的飞速发展，已经成为了世界经济的新增长点，作为敢于创新勇于探索的企业，为市场量身打造电子商务+现代物流的商务模式，在未来必定蓬勃发展，铸就更多企业辉煌。

右边增加一页

实力开发商

最美昌吉代言人

中亚农机物流港项目由新疆岐峰农机交易有限公司开发，这是一家实力雄厚的开发商，在昌吉已成功开发了全优农资市场，获得了很多客户的追捧，现在公司又投资14个亿，在高新区打造新疆最大的农机物流港。

在2024年“最美昌吉代言人”选拔活动中，新疆岐峰农机交易有限公司董事长张秀岐通过一轮轮比赛，优势当选最美昌吉代言人。这一切都源于他对昌吉的热爱之心，这个第二故乡给予他很多，在收获中感恩让他一步步的走向更美好的未来。

下面配一首诗，用那种手写体排版，最下面签上他的名字！

不要问我来自何方，昌吉呀！你已经成为我的故乡！我愿用我的生命为你绽放。你的风姿让我今生难忘，30岁的你是那么的美丽端庄，如果你愿意

让我再用30年来为你伴唱！用我的双手改变你的模样；

让你的胸膛

更适合我的兄弟姐妹成长。

张秀岐

p24 挤身国际农机市场

突显无限财富商机 高起点

高标准

大战略

大手笔 占尽天时、地利、人和

一个与世界经济脉搏共振的专业农机物流港

14亿元巨资营建基础设施，为客商提供了全新的财富平台

让商铺投资客户、国内外经销商、代理商、厂家销售部门及其他零售辅助商业业态在商海弄潮中力拔头筹。前景无限，回报无限

不是巨头不聚头！站在巨人的身边，就成功了一半 中亚农机物流港已成功与数十家全国顶级商业巨头签约！

p25 招商政策与合作方式

招商优惠政策

•免租金方式：针对主力商家和知名商家的不同情况实行免租金的优惠政策，时间为 半年免租或者一年免租，视目标商家的具体情况而定；

•递增租金方式：为了吸引目标商家快速进驻，实行递增租金方式给予优惠；

•特殊方式：属国内外著名主力店可考虑商家与发展商合作或合资的经营方式。

本项目还将对投资商给予媒体宣传、属性定位、政策扶持等一系列优惠政策。

招商合作方式：

1、直接投资

2、合作经营

p26 招商范围 ：农机

轻卡

重卡 工程机械

机电 招商流程：

封底： vip热线：

接待中心：昌吉市宁边西路与天山路交汇处昌吉市场老农机局三楼

乌鲁木齐北站中亚现代农机物流港接待中心（吉峰农机店内）项目地址：昌吉g312国道与201省道交汇处

**防盗纱窗怎么做篇四**

项目名称【市场新发现，投资新良机

-----代理可开启多功能防盗隐形纱窗】----“卫世”到家，安居乐业

【项目简介】 可开启多功能防盗隐形纱窗就是把防盗窗和隐形纱窗两者非常科学的有机的结合在一起，这种防盗隐形纱窗的护栏不是固定的，可以通过控制控制锁随心所欲的按照自己的意愿装上去或卸下来，克服了以前防盗窗不能自由开启，造型不美观等很多弊端和不便，无论是擦玻璃还是维修空调室外机，都可以非常方便的把护栏取下，开启非常的方便，同时它还是紧急情况下自救或互救的救命通道，平日里也可以通过控制锁把护栏锁住，起到防盗护童（防止坠楼）的作用，不仅是一种非常理想的防盗护童，防蚊防护的高性价比产品，也是21世纪传统防盗窗的终结者，它的诞生，必将满足更多消费者的需求，催生巨大的商机。

【企业简介】

--------21世纪传统防盗窗的终结者--

廊坊市宏佳纱窗有限公司始创于2024年，位于天津京走廊上一个明珠河北省廊坊市，是专业研发、设计、生产、销售新型中高档功能性纱窗于一体的专家级纱窗企业。产品涵盖卷帘隐形纱窗/门,折叠隐形纱窗/门,固定隐形纱窗/门,防盗隐形纱窗，遮阳隐形纱窗帘，丹麦进口豪华品位纱窗等六大系列几十个品种，现有员工89人，年销售纱窗130多万扇，公司秉承“靠优良品质满足市场,靠更新产品拓展市场,靠降低成本巩固市场,靠售后服务赢得市场”的经营理念,并致力于“功能纱窗专家”的打造，产品畅销全国一百多个城市，并且出口到意大利，土耳其等国家，并荣获众多荣誉。

【资质荣誉】

【产品特点】

1，该产品变化多，分四种档次，普通型，标准型，精品型，智能型，高中低档齐全，可满足三六九等客户的需求产品，美观，安全，耐用，方便。

2，智能型可开启多功能防盗隐形纱窗由vi防风系统，防蚊系统,除尘系统，密封系统，静音缓冲系统，可开启锁控系统，安全防盗系统，报警系统八大系统组成。

3，防盗窗的不锈钢护栏通过控制锁控制，可以自由开启拆卸任意一颗护栏，开启时能从事擦玻璃，修空调等必要的室外活动，锁闭时能起到防盗和护童的双重效果。

4，防蚊虫，保持新鲜空气的流通，不用时纱网还可自动回卷到沙盒里，纱窗内置除尘防风毛刷，又除尘又防蚊又通风，这是传统防盗窗所做不到的。

5，该产品克服了市场上所有防盗窗，防护网占用空间，开启不便的诸多缺陷，是普通防盗窗和隐形纱窗的更新换代产品

6，当偶遇紧急情况时，因为可以自由开启，为自救逃生和互救提供了有利条件，赢取了宝贵时间，这是传统防盗窗，防护网所做不到的。

7，产品集防盗，防护，防蚊通风等多种功能，性价比更高，价值更大，消费者更喜欢。8，产品适合各种平开窗，推拉窗，即满足了居住底层业主防盗安全防护的需求，也满

足了高层业主防蚊护童的需要。

【产品配置】

标准型产品配置:,1，三防不锈钢护栏:

采用双层保护设计,内置直径14mm壁厚1mm的硅化棒,外置直径为16mm,壁厚为1mm的不锈钢护管,既美观,又耐用,一米护栏可承受500斤的力量而不变形,更可靠,更安全,防盗性能更好,护栏间距在150mm以内,2，加厚型铝合金边框型材:

窗框分别由1mm厚的45mm\*35mm以及510mm\*470mm的铝合金边框组成,表面做防氧化处理以及静电喷涂处理,坚固耐用,不生锈，颜色可定制。,3，纱罩内内置双滚珠轴承,使用更顺滑,更顺畅,4，特制可自由启闭锁具,可自由拆卸，锁定每一颗护栏，防蚊，防盗，防意外一举三得。,5，纱罩内内置除尘毛刷,可有效清除纱网灰尘,6，加强型av防风装置,100%密封,有效防蚊虫,7，人性化凹形拉手,启闭灵活自如,经久耐用,8，独有的护栏磁吸设计,安装,使用更方便

9，进口玻璃纤维纱网,防晒,防紫外线,绿色环保,寿命可达十年以上

10，窗框颜色可以任意选择，与原有窗户窗框颜色配套，更加美观大方，适合安装在任何窗户上（内外平开、左右推拉均可安装）。

普通型产品配置

1，硅化棒护栏:

护栏直径14mm壁厚1mm的硅化棒,一米护栏可承受300斤的力量而不变形,可靠,安全,防盗性能好，护栏间距在150mm以内。

2，加厚型铝合金边框型材:

窗框分别由1mm厚的45mm\*35mm以及510mm\*470mm的铝合金边框组成,表面做防氧化处理以及静电喷涂处理,坚固耐用,不生锈，颜色可定制。

3，纱罩内内置双滚珠轴承,使用更顺滑,更顺畅,4，特制可自由启闭锁具,可自由拆卸，锁定每一颗护栏，防蚊，防盗，防意外一举三得。

5，加强型av防风装置,100%密封,有效防蚊虫,6，人性化凹形拉手,启闭灵活自如,经久耐用

7，独有的护栏磁吸设计,安装,使用更方便,8，国产玻璃纤维纱网,防晒,防紫外线,绿色环保,寿命可达十年以上

9，窗框颜色可以任意选择，与原有窗户窗框颜色配套，更加美观大方

10，适合安装在任何窗户上（内外平开、左右推拉均可安装）

精品型产品配置,1，三防不锈钢护栏:

采用双层保护设计,内置直径14mm壁厚1mm的硅化棒,外置直径为16mm,壁厚为1mm的不锈钢护管,既美观,又耐用,一米护栏可承受500斤的力量而不变形,更可靠,更安全,防盗性能更好,护栏间距在150mm以内,2，加厚型铝合金边框型材:

窗框分别由1mm厚的45mm\*35mm以及510mm\*470mm的铝合金边框组成,表面做防氧

化处理以及静电喷涂处理,坚固耐用,不生锈，颜色可定制。,3，纱罩内内置双滚珠轴承,使用更顺滑,更顺畅,4，特制可自由启闭锁具,可自由拆卸，锁定每一颗护栏，防蚊，防盗，防意外一举三得。,5，纱罩内内置除尘毛刷,可有效清除纱网灰尘,6，加强型av防风装置,100%密封,有效防蚊虫,7，人性化凹形拉手,启闭灵活自如,经久耐用,8，独有的护栏磁吸设计,安装,使用更方便,9可配置进口缓冲器,窗纱缓缓而生,既提升了产品的档次,同时延长了纱窗使用寿命,老人,小孩放心使用,并且消除了拉手撞击纱盒的噪音

10台湾进口聚酯窗纱，绿色环保,寿命可达十年以上，明显提升了产品的档次

智能型产品配置

在精品型产品的配置上添加了远程智能报警系统，使的产品更加人性化，是智能家居必备产品。

【市场分析】

目前，全国很多城市的新建社区已经强令禁止安装影响景观的传统防护栏，工厂企业如果擅自安装，由于可能阻挡消防安全通道，公安消防部门将不予消防验收并强令择期整改。有房子就有窗户，不管小区物业物业公司管理多么到位，业主感觉不安全是事实，低层业主怕被盗，高层业主怕坠楼。物业公司单纯禁止安装传统护栏是为了小区的景观建设和逃生需要，所以大家不约而同的选择安装防盗隐形纱窗。既满足了业主的需要又保证了国家政策的实施，但这一点就形成了巨大商机。具有防蚊，防盗，防护全功能防盗隐形纱窗的诞生，必将终结传统的防盗窗，防护栏，多功能防盗隐形纱窗是一个极具增长潜力的新兴朝阳产业，市场潜力很大，目前属于供不应求阶段，每个经营者都忙着招人扩大规模，以满足呈几何数增长的用户需求。

【投资条件】

若做地市级代理，一次性投入约为3-5万元，其中设备投资不到一万元（包括台式钻床一台，率型材切割锯一台，操作台三个），技术转让费1.5万元，厂房100平方米左右，员工2-3人即可投入生产，其余为流动资金（含原材料采购，员工工资，厂房租赁费用）。标准型产品的综合成本为100元左右，建议零售价为普通型280元每平方米，标准型为330元左右，精品型为380元左右，【效益估算】

一般一个三室一厅的家庭需要8-10扇可开启多功能防盗隐形纱窗，每扇可获利150-180元，每家可获利1500-2024元左右，即使每天安装一家，一个月也可获利3-5万元。批发每扇获利80元左右，即使每日批发30扇左右，一个月也可获利7-8万元，这还不包括后期的工程配套收入（因地区差异，以上数据仅供参考）。

【投资提示】

1，销售渠道主要为五种，一是通过店面展示销售，二是通过产品批发销售，将产品批

发各防盗窗，防护网，门窗等相关单位，三是通过在小区宣传推广销售，四是通过与小区物业合作捆绑销售，五是通过为工程配套客户配套销售。

2，产品无淡季，一年四季都有巨大的需求

3，产品零售的目标客户主要为中高档小区，别墅区，批发的主要客户为门窗，防盗窗，防护网的经营者，工程配套的主要客户为工厂，机关，学校，幼儿园等。,【成功案例】

防蚊可以用纱窗，那么防盗呢，如今，曾经很平凡很普遍的纱窗，早已被各种新材料

新技术“武装”的不再脆弱，一种又防蚊又防盗的纱窗，虽然进入廊坊终端家装市场时间不长，但正被越来越多的消费者所接受。

别墅安装防盗纱窗，廊坊的一位业主花了近8万元

据廊坊的代理商王经理反应，去年刚进入廊坊终端家装市场时，防盗纱窗几乎无人问津，然而，随着消费者越来越多的认识，防盗纱窗的认可度越来越高，销量呈几何数增长，前不久，塞纳河谷别墅的一位业主找到他花了近8万元为300多平方米的别墅安装了智能型防盗隐形纱窗，将别墅全副武装，在防盗的同时却不失去和大自然亲密接触的机会。

【代理条件】

1.您一定要有10万元以上的资金做周转

2.您一定要在前期舍得样品及业务人员工资的投入；

3.您一定要具备如果短时间不挣钱且还能积极工作的良好心态；

4.在成为我公司市级总代理之前没代理其它公司产品的，以后不得代理其它公司产品；

5.在成为我公司市级总代理之前还代理其它公司产品的，必须有专人负责产品推广；

6.有意愿致力于产品的开拓与发展；

7.在您赢利的同时须达到我们要求的最低年进货量方可保住其总代理资格；

8.您在代理我公司产品后必须能全职的投入到其中去

9您一定要具备即使半年不挣钱且还能积极工作的良好投资心态，而不是投机心理。

【代理政策】

县级城市；技术转让费1万元，保证金5千元

地级市；技术转让费1.5万元，保证金5千元

地区级；技术转让费5万元，保证金5千元

省会城市某行政区；技术转让费2万元，保证金5千元

省会城市；技术转让费8万元，保证金1万元

直辖市某行政区；2,5万元，保证金5千元

直辖市；技术转让费；10万元，保证金2万元

特别提醒；保证金到期无违约现象返还，也可签订信誉保证协议不交保证金

【代理权益】

1，拥有该区域独家经营权

2，拥有“卫世”商标使用权

3，拥有中央电视台“cctv央视上榜品牌”使用权

4，拥有四大系列产品经营权

5，拥有技术，销售经验知情权

6，拥有最低价格进货权

【代理支持】

1，提供全方位的产品技术培训及资料

2，提供全方位的销售推广经验

3，提供“卫世”商标使用权

4，提供中央电视台“cctv央视上榜品牌”使用权

5，提供你用各种方法推广业务以及在网上推广业务的丰富经验（用最少的投入，零风险，快速让大量的潜在客户知道你，了解你，相信你，喜欢你，购买你的方法）光是这些经验就足以值几十万、上百万了，因为这些是无价的6，我们会利用网络承接业务并直接将业务给所属地的各代理商；

7，我们会定期结合不定期的通过光盘、网上视频或实地为代理商开展销售、产品等方面

进行教育培训课程。

8，我们会协助加盟商规划开业广宣、促销计划等活动。并对员工管理、服务水准等方面进

行督核指导，协助改善管理，提升业绩。

9，提供专业品牌形象的所有宣传资料，具体有当季最新宣传样本！

10，我们免费提供纱窗销售秘笈，提升您销售业绩的及人气；同时公司统一制定各项市

场促销推广活动。

【优惠措施】

地区级代理商每月前3位合作者赠送现金价值2.9万元效果型赢利网站一个，（什么是效果型赢利网站，就是不用花钱在网上推广，就能让消费者在百度及众多搜索网站上找到你的网站）；此网站能让大量的潜在顾客在找到网站后直接购买产品的网站。只有懂网络营销的专家以及优秀的网站制作人员方能做出如此具有效果型的盈利网站，现在99%的网站都不是效果型赢利网站，不花钱推广没人登陆，花钱推广了客户成交率又很低，赚的钱还没有花的钱多）

【代理流程】

1，了解产品，市场，投资，回报

2，了解相关的代理政策和优惠政策

4，填写代理申请表

5，总部考核评估发出评估结果

6，符合条件签订代理协议

7、代理商可以到总部也可在当地轻松实现签约。

8、代理商的培训可到总部进行，也可通过总部的视频培训光盘和书面教材以及样品，能轻松学会各种防盗纱窗的制作和安装方法。

9，节省代理商考察签约的大量路费和路途时间，避免了旅途劳累，轻松实现代理，轻松赚钱

【零风险承诺】

如代理方按照我公司要求经营的,一年內如果出现亏损(不可抗力因素除外,如地震、火灾等)，我方会根据你方的亏损额进行全额补偿.此款可写入合同，也可公证，这种零风险承诺不是每个厂家都做的到的，但我们有足够的自信，自信来自于我们十年积累的经验。如果你有意向代理，想了解更多详情请致电---------

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找