

Norvikon诺伟康

回首诺伟康——2012年8月份诺伟康动保的兽药部门成功高分通过农业部兽药GMP验收，11月份已经正式在中国兽药信息网可查询到所有批文。这标志着诺伟康动保在农业产业化、一体化进程中又上升到了一个更高的台阶。

为了进一步服务好高质量客户，细分市场，提供更出色的产品和服务，同时也让多年来始终追随诺伟康的代理商有更大的发展空间，诺伟康兽药将坚持区别以往营销策略，不靠杀价，不靠促销，而是靠质量，靠服务，来打造自己的核心优势。将把现有的符合公司发展思路，有进取精神，实力雄厚的代理商进行资源整合，同时也将大量舍弃不符合未来发展方向的保守客户，让强者愈强。让跟随公司的高质量客户更好的舞蹈。诺伟康将把以下理念作为发展核心：一，不断提供更高质量的产品。二，设计更符合潮流的包装，提升产品档次。三，提供更具竞争力的价位，让客户保持较大竞争力。四，提升边际效应，客户优中选优。五，制定区别与现有客户的优惠政策，不断让客户享受到诺伟康动保集团的发展红利。六，更加积极的配合客户做好服务工作，宣传品，资料，人员，财力等给予大客户更多的配备。七，不断的在国内外组织集体学习和参观活动，让大客户的思想意识更具超越性，解决客户发展瓶颈，突破天花板。八，大客户部由总经理和董事长直接领导，无业务员领导，客户可直接向公司上报生产计划。九，大客户部任何客户可按需定制产品，我们将提供应对机制，2天设计方案，一周内确定包装，两周内发货。

本文链接：<https://dqcm.net/wenan/norvikon-695342.html>