



KDX品牌概述

集团简介

- □ 康得新复合材料集团股份有限公司成立于2001年8月,上市公司。现已拥有预涂材料、光电材料、碳材料、新兴智能显示、互联网应用五大业务板块。
- □ 国际标准工厂,占地面积1064亩,世界级光学膜全产业链生产制造商,年产能2亿平方米光学膜,1亿平方米先进高分子膜材料
- □ 康得新已成为国际化产业集团,拥有6大生产基地,下辖30余家子公司、9大研发中心分布8个国家、营销 网络遍布全球80多个国家和地区,全球38个国家和地区销售KDX的产品。



KDX品牌概述

IWFA国际窗膜协会认证的第一家中国窗膜制造商

- □ 2015年进入全球窗膜行业, IWFA国际窗膜协会第一家中国制造商。国内4S集团、车厂主流供应商;
- 康得新汽车窗膜除了常规的顶级隔热膜系列以外,还包括安全膜、凌动美肤膜、智能变色膜等个性化产品;
- 康得新隐形车衣家族全系产品可覆盖目前市面上所有品牌的车型。



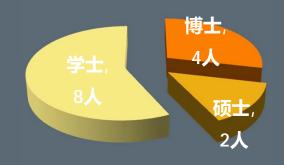
KDX品牌概述

强大的研发能力

雄厚的专利技术储备

序号	申请号	专利名称	类型	申请日	法律状态备注
1	201310173176.2	扩散能型排程及其附建方法	英明	2013/5/10	车前桌
2	201410046312.6	一种反射值	发明	2014/2/10	主 章银文
3	201310245106.3	一种探討協能的包方法以及指揮性。 经制力片可能能够通	農棚	2013/6/19	共和主
4	201320400092.3	一种部队生产研究风刀装置	实际测型	2013/7/5	接权已知
5	201310247878.0	一种技能是沒有效果用水柱体布收以及發展物質	发明	2013/6/20	实验审查
6	201310682661.0	一种光学级计算项用商阶值力水拦涂布设	製物	2013/12/17	共和主
7	201410719026.1	一种自然保护摄及其在粘合保护光面尺级中勤应用	凝糊	2014/12/1	官方要证
8	201410719390.8	一种用于反应监护包压助常料斗及判决用方法	发明	2014/12/1	官方受证
9	201510095014.0	一种自制标片煤泉侧应用	袋棚	2015/3/4	官方受证
10	201510275339.7	一种抗抑电器建造组	禁順	2015/5/26	官方受達
11	201410705978.8	一种微性道	发明	2014/12/1	官方受证
12	201510053939.9	100	发布	2015/2/2	实验主
13	201410725141.X	一种實際促襲制管方法	发明	2014/12/3	官方要達
14	PCT/CN2014/084748	一种會職及其刑备方法	发明	2014/12/24	官方受证

强大的研发团队



众多机构的科研交流







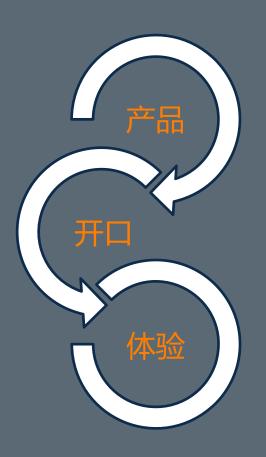






投资165亿,全球9大研发中心,技术领先,产品创新

提质增效的瓶颈



KDX隐形车衣家族



十大产品系列,涵盖中端至高端所有车型所需 所有产品不起泡,不龟裂,不翘边,不脱胶 产品质保3-5-10年

产品优势

完整的产品线

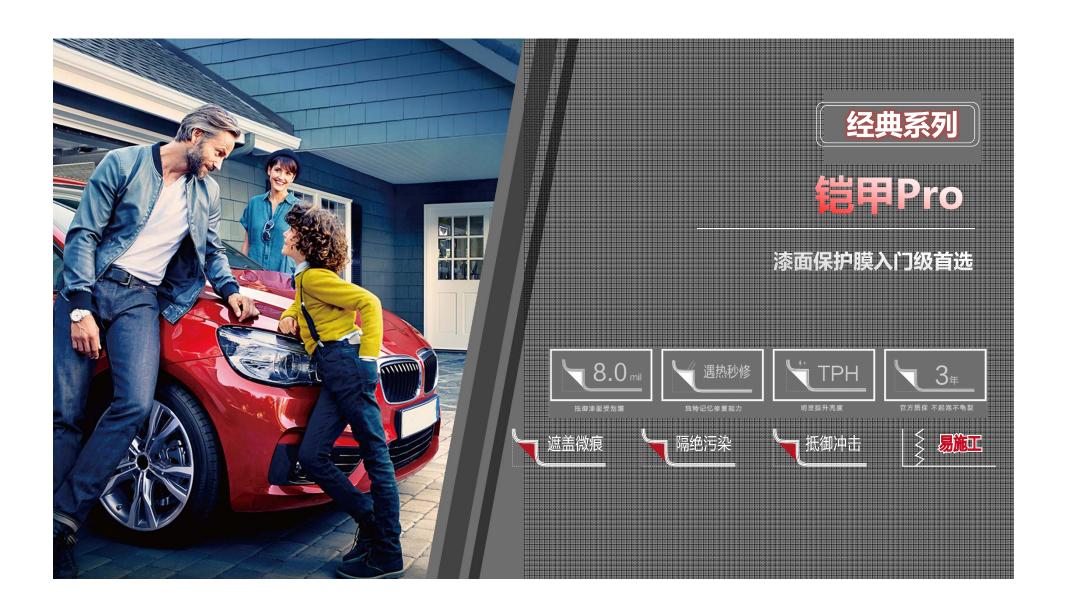
全系列产品,覆盖所有品牌车刑







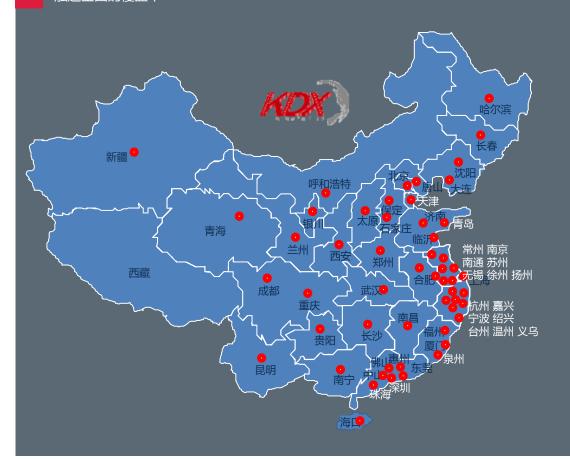






服务优势

触达全国的覆盖率



KDX的专业团队

500+名贴膜技师 除西藏外 覆盖全国所有省份大中城市









服务最多4S集团



和4S集团合作 己合作 TOP100.80% 4S集团 共同制定服务标准







































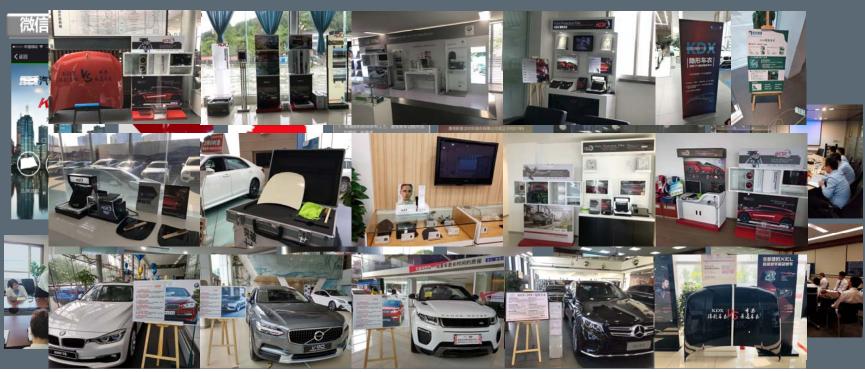




服务优势

销售支持

配套的漢的進與||体系助力製品成更销售能力



某集团PPF运作方案

2017年Q3月启动PPF项目,月均销售200台左右,截止12月底销售额200万

BBA&高端店专属方案

针对高端店展厅摆放PPF 产品介绍展板和套餐







专业销售培训&展厅晨会

快速针对SR进行产品和营销培训,利用早会和夕会对当天销售成功者进行嘉奖并交流经验





顶尖PPF施工团队

团队配备6名专业PPF施工技师,针对各高端车型贴装得心应手,在服务时效性和专业性得到店面赞赏





全能销售团队&售后

销售团队共有4名营销高 手,制定方案和培训均可 胜任。售后服务卡方可高 枕无忧





某集团安全膜导入上量运营方案

2016年Q3月启动项目,月均销售200台

硬件&软件支持:

- ◆配备道具展示
- ◆配备驻店帮助重点门店导入 安全膜,并复制到平行门店



- 1. 入门产品增训:针对全体销售顾问、精品经理、销售总监培训KDX工厂实力和产品基础知识;
- 2. **实战销售培训** 利用晨会时间组织全店销售顾问结合演示道具做体验流程销售实战讲解;
- 3. 产品施工培训 讲解安全膜施工注意事项和安装要领,销售顾问陪同学习安全膜知和新车贴膜后注意事项。





◆ 导入斯

- 1、拜访业务主导人,沟通产品及推广方案
- 2、制定安全膜礼包&SA绩效考核方案
- 3、启动月利用早会演练销售话术及体验
- ◆ 成长期
- 1、设定每个月SA的KPI考核标准
- 2、每半个月利用夕会进行总结和指导
- → ト量期
- 1、参与每个月SA的KPI考核
- 2、参与精品经理安全膜礼包设定方案
- 3、举行月度SA安全膜销售PK大赛





