

商业机会

亚狄纳品牌的产品经销许可证

亚狄纳品牌是亚狄纳国际私人有限公司的注册商标名，亚狄纳作为新加坡国际企业，所提供的价值理念与新加坡的城市品牌特征“积极合作”，“传承”，“孕育”和“敢于梦想”相一致。自其进入门控制系统市场，亚狄纳品牌凭借其卓越的品质工艺、新颖的设计、竞争性的价格和优秀的售后支持，已成为每个门的骄傲。

我们基于互利的目的，正在积极寻求商业合作伙伴共同成长和发展，经销形式可以是独家或非独家经销的形式，具体形式取决于您所偏好的经营模式和自身商业经营的预算。亚狄纳品牌在门控行业将自身区别于其他竞争者是通过以下几个方面：

- 独特的优雅的标志设计
- 欧式的产品包装
- 卓越品质工艺
- 创新产品设计
- 考究的工艺

亚狄纳品牌融合多年闭门器设计、销售和营销的经验，结合高效率的生产和库存管理系统。它以培训、支持和对产品经销许可证盈利能力的承诺为成功的秘方。

许可证概念摘要

在亚狄纳，创新每一天都发生着，它揭开了向居民、商业住宅和内部装潢提供高端门控系统解决方案的新一幕。亚狄纳产品覆盖从门控到包含用户友好设计理念、高

效能和易开性的集合智能系统。通过多年的经验积累，先进科技和深入的专业知识为亚狄纳在生活和工作环境中变革设计提供了可能性。

1. 亚狄纳建设和工程领域的专业人士组成的团队已成功地将多方面的技术科学和管理知识融入到设计和建造优质的闭门器和解决方案系统中;
2. 精巧设计的产品和技术培训方案;
3. 符合全球消防安全标准，持有全球公认的威灵顿和 TUV 证书的闭门器;
4. 优良的售后服务支持，我们强调对提高效率和质量保证，实践为每个门量身打造的承诺;
5. 充满活力、创意和创新文化，倡导团队精神，终身学习和进步。

成为亚狄纳代理商的五个步骤

1、完成在线咨询表：

完成一个简单的咨询表，这些信息被审查并经过初步批准后，我们的总经理将会通知您。这些信息是严格保密的，[点此此处](#)可以完成我们的在线表格。

2、和公司总经理沟通：

选定的申请人将会接到我们的总经理的电话采访。您在回答问题的同时，这将帮助我们了解您作为经销商的兴趣和能力。

3、完成亚狄纳产品经销许可证的申请和接收亚狄纳许可证的承诺书：

入围申请人将被邀请来完成产品分销牌照，并提交给亚狄纳的高层管理人员进行审查。成功的申请人将收到牌照承诺书（LLU）的副本。这些文件包含有价值的信息，来帮助您分析我们的产品分销系统，并回答您的疑问。

4、访问亚狄纳总部，并获得批准：

我们的行政总裁或董事总经理，将安排一次电话采访或电话会议，与您讨论经销许可证的承诺书。她将浏览相关文件，并回答您的疑问。如果您对我们提出的方案满意，您将被安排到新加坡访问我们的总办事处。在这次访问中，您将会更深入地了解亚狄纳品牌、公司情况、营运和培训，更重要的是，您将有机会与我们的管理和支持团队见面。

此后，我们将评估您的信息、财务报表、信用记录和背景资料。基于这些信息，我们将做出最终决定是否颁发许可证给你，许可协议的副本将发给成功的申请者。

5、签订许可协议：

恭喜您成为亚狄纳指定分销商（独家/非独家）！此时，你应该有关于亚狄纳的足够信息来作最后决定。您将有 7 天审查并签署许可协议。协议公证和支付经销费（如有）将需要在步骤 5 前完成。

你们将接受亚狄纳经销培训。在这个方案中，您和您的工作人员（最多为五人）将被培训亚狄纳的企业历史、品牌故事、产品培训和经销管理和运行系统，以及所有成为亚狄纳经销商的必要培训。这可能包括预算编制、采购、库存规划、广告，参与经营亚狄纳许可证的营销活动。

常见问题 (FAQ)

1.我为什么要加入亚狄纳许可证计划?

渴望成为一个独特的全球品牌，亚狄纳已成功建立了良好的声誉，在较短的时间内保证了良好的质量记录。在与客户亲密合作、理解客户要求的基础上，来自建筑和工程领域的亚狄纳专家团队成功地整合科技和管理领域的实践知识，设计和建造高质量的闭门器和门控系统。亚狄纳 383 隐形闭门器在多个项目中得到有效安装使用，例如：城市之光，起航@金沙，淡滨尼地铁站等。怀着新加坡所拥有的追寻梦想的理念，亚狄纳把成为“每个门的骄傲”作为品牌追寻的高度—这也是亚狄纳向全球客户的品牌承诺。亚狄纳具有成熟的商业模式和灵活的分销，这为低风险营运创造了可能。

2.获取亚狄纳经销权的条件是多少?

1) 对于独家代理经销商（授权经销商）

公司的最低实收资本为 10 万新元，约合人民币 50 万。这项费用也取决于商业登记费、经销证、保险、人员配备等。

持证人初次购买存货价值为 5 万新元。

2) 对于独家/非独家经销（代理经销证）

持证人必须有一个合法注册登记的公司，最低实收资本 5 万新元。

持证人最好具备至少 3 年在门控和建材行业的工作经验。

持证人初始存货购买价值为 2 万新元。

持证人需要有一个强大的销售团队和良好的与建筑师、顾问及承建商的关系网络。

3. 经销权费和营销费是多少？

1) 对于独家代理许可证（授权经销商）

没有特许权使用费，要求持证人将每季度的总销售额 1% 的金额用于营销和推广的目的。

2) 对于独家/非独家经销（代理许可证）

没有特许权使用费和营销费。

4. 如何盈利？

决定盈利能力的主要因素包括：

- 如何运行产品经销许可证
- 在何地使用产品经销许可证
- 经销商的积极和密切参与

虽然我们可以提供经销亚狄纳品牌的建议，并协助您进行管理层和员工培训，但很难预测潜在利润。为了尽量减少任何可能的误解，亚狄纳坚持奉行不进行财务预测的政策。

5. 我会得到支持吗？

当然可以！亚狄纳的结构性产品和技术培训方案将向您提供有效经销亚狄纳品牌的技能。持证人将被给予营运和技术咨询。授权人将对持证人及销售团队进行定期探访，我们将在产品展示和营销方面提供必要支持。