

 投诉电话 : 0572-5118706



财富空间
整体互赢
WEALTH SPACE
OVERALL WIN-WIN



强龙家具股份有限公司
中国浙江省安吉县递铺工业开发区04省道旁
传真 : +86-572-5118706 邮编 : 313300
[Http://www.cnqianglong.com](http://www.cnqianglong.com)

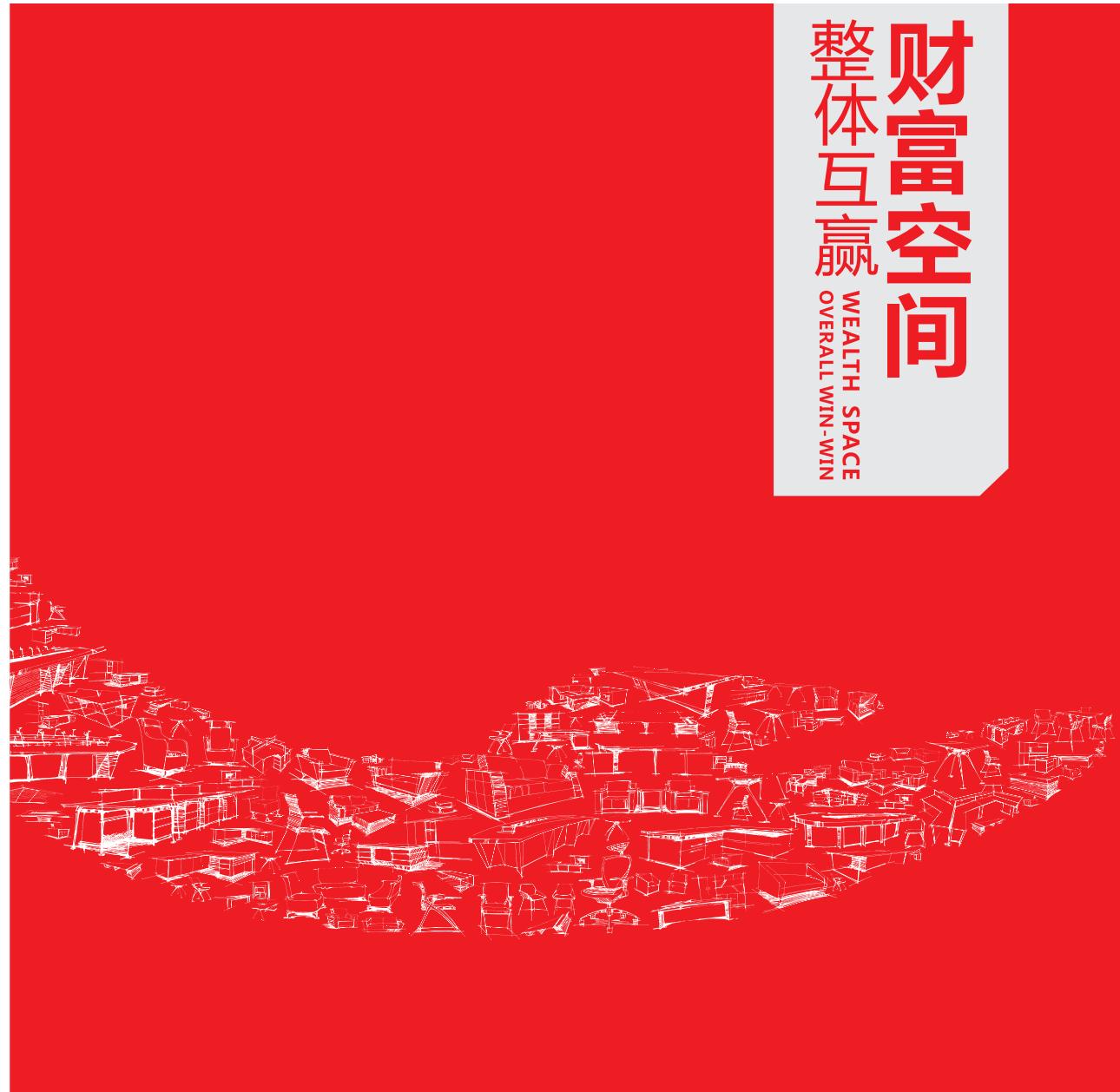
旗下子公司

 康士得(安徽)家具有限公司
安徽省宣城市广德经济开发区
传真 : +86-563-6988265 邮编 : 242200

 上海民友格乐博家具有限公司
上海市徐汇区虹梅路2005号3号-4楼
传真 : +86-21-60913266 邮编 : 201103

旗下品牌

 民友
数数民友 方友直求
 民友·格乐博
OFFICE FURNITURE



强龙家具股份有限公司

财富
空间

WEALTH SPACE
整体互赢
OVERALL WIN-WIN



强龙

Qlong®
强龙家具

经营理念

品质一身 卓越一生

管理理念

人对了，公司就对了

战略目标

国际接轨 全球竞争

专业领先

16年的深厚积累和品牌沉淀，率先在行业市场细分经营，专注于办公家具市场，连锁化经营，始终保持行业领先。

卓越服务

为顾客提供办公家具一站式整体解决方案。涵盖设计、订购、配送、安装、售后维保等环节，让您购物全程无忧。

绿色环保

以环保、安全、舒适为首要概念，从选材到工艺制作，都严格控制质量，确保产品符合行业标准，绿色环保，既舒适又健康。

优质低价

30万平米的生产基地，多条具有国际先进水平的生产线，产、供、销一体化，最大限度减少中间流通环节，让顾客体验高质低价的商品。



Introduction 公司简介

强龙家具股份有限公司创建于1997年，座落于“中国转椅之乡”-----安吉。在国内有“强龙椅业”和“康士得”两个生产基地，占地面积450亩，厂房占地面积18万平方米，注册资金合计1.1亿人民币，全日制职工3000余人。2009年之前公司以外销出口为主，2009年成立上海民友格乐博家具有限公司，加大拓展国内市场力度。

2008年11月，全球排名第五、北美洲第一的办公家具制造供货商Global Group(加拿大格乐博集团)和国内排名前十的民企业上海复星集团有限公司，同时联合投资强龙家具股份有限公司。“强龙”与加拿大格乐博集团、上海复星集团联合打造办公家制造基地。现今已发展成为一家集产品设计、生产、销售和服务于一体的专业家具企业，主营生产办公椅、沙发、板式家具。

强龙家具以其舒适可靠的质量畅销于世界各地，公司已率先在美国、英国、加拿大等地设立了国外办事处，并且与世界上二十多个国家建立了贸易合作关系。依靠全体强龙人的勤奋和智慧，经过几年的不懈努力，已使我们快速发展成为行业中的知名企业，先后获得国家级专利50余项，目前还有20余项专利在受理中，强龙企业因此荣获“浙江省专利示范企业”称号。公司的“民友”牌转椅获得“浙江省著名商标”“浙江省名牌产品”等荣誉称号。公司自行研发的“强龙风暴”钢塑转椅、塑料成型等系列产品，在第六届中国国际家具展览会上被评为“优秀家具设计奖”，公司家具产品在第十一届中国国际家具展览会上被评为金奖。

公司系中国家具协会常务理事单位、浙江省家具行业协会副理事长单位、省级先进企业、湖州市重点骨干企业、安吉县自营出口十强企业，是政府“四个一批”优强培育企业。公司于2002年7月顺利通过ISO9001：2000国际质量体系认证；2006年10月通过ISO14001国际环境管理体系认证；2006年11月通过企业计量水平确认体系认证；2008年通过国内清洁生产绿色企业认证；2009年通过美国绿色卫士室内空气质量认证，也是省内唯一一家获得绿色卫士认证的家具企业；精益求精，2011年先后通过了ISO17025实验室标准认证，28001职业健康安全认证。为了更好更快的把企业做大做强，为了提高企业的管理水平，建立现代化企业管理模式，企业导入了ERP管理信息系统，更好地与国际接轨，参与全球竞争。

制造专业化

The Specialization Of The Manufacture

专业的生产设备

我们崇尚品质标准化、技术标准化、服务标准化，推动家具产品的专业化制造进程，缩短产品的生产周期，精益生产，提高效益。让产品更完美地服务于社会。



德国豪迈-计算机数控钻孔加工中心



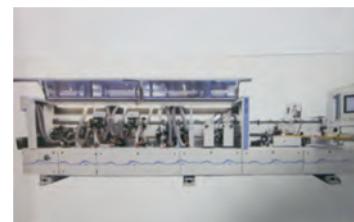
德国豪迈-全自动计算机板材料机



五轴加工中心，一次成型加工中心设备机器



HPP全自动德国电脑数控开料机



NKL全自动直线封边机



除尘机



小型压机



大型压机



排污器



排污设置设备



中央吸尘机

完善的品质保障

强龙家具相继通过ISO9001、ISO14001、企业计量水平确认体系认证、国内清洁生产绿色企业认证、ISO17025实验室标准认证、28001职业健康安全认证等。

在科学管理上，6S现场管理、定期的产销协调会和ERP信息管理系统为打造专业化的家具制造基地打下坚实基础。

积极同浙江省家具质检中心、省家具标准化技术委员会深度协作，率先组建产品检测中心，让强龙家具在竞争激烈的市场竞争中立于不败之地。

在办公家具新的竞争中，强龙家具全面推进从“办公家具生产”到“办公环境研究”的升级，实现“强龙家具产业价值”。



产品检验中心

秉持“不合格产品不出厂”的原则，强龙家具在行业内率先组建家具产品检测中心，引进了先进的专业的产品检测设备，执行严格的检测程序，认真检测产品各项性能指标，并在国内率先通过ISO17025实验室标准认证。



财富
空间

WEALTH SPACE
整体互赢
OVERALL WIN-WIN

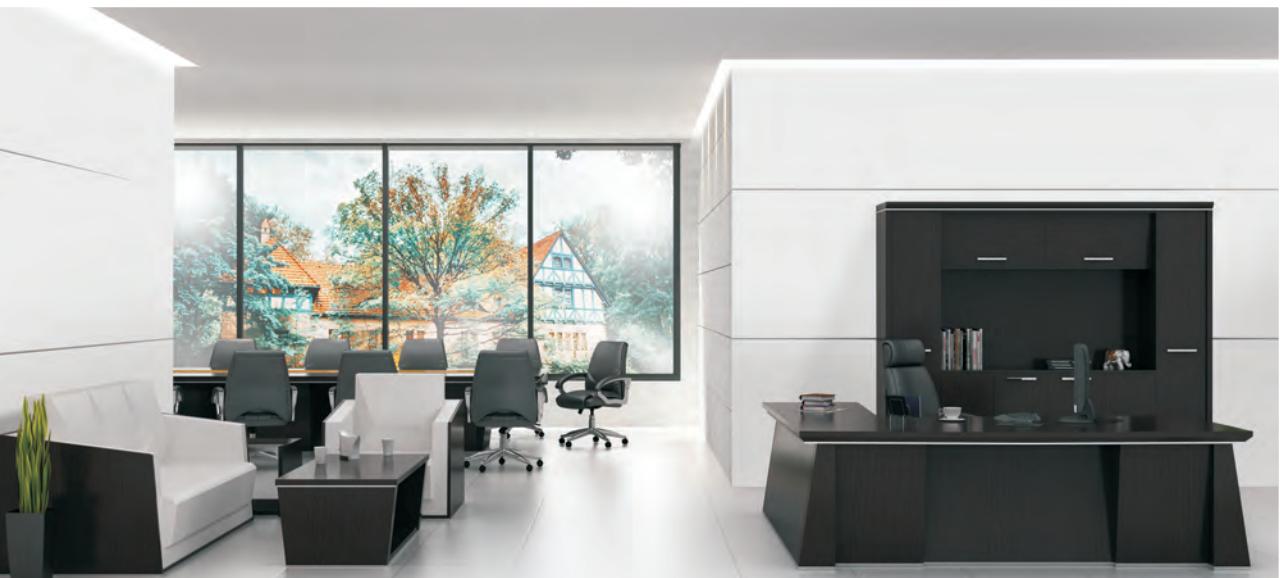
Hill
峻岭系列

{ 研发创意 金牌产品 }
design for the future

Qlong®
强龙家具



典雅系列



致远系列



魅律系列



销售网络

我们的产品销往全国各地及海内外



物流集中化 the concentration of the logistics

强龙家具深谙产业物流赢占市场，赢得产品研发和定价权的核心价值。

强龙家具现代化仓储式家具物流中心，快捷到位的产品配送、灵活通达的运输、高效可靠的工程安装，强龙人构建全球化、信息化、集中化三位一体的立体物流。

物流集中化从产品到行业联盟不断演进，强龙家具致力打造国内国际家具业领先地位。



加盟热线：0572-5118002



强龙家具与竞争品牌的比较优势

产品的优势

- 全系列产品优势
- 产品性价比的优势
- 强龙家具是大型制造企业，具备行业内不多见的制造优势，既保证产品质量又保证产品性价比的优势

推广的优势

- 全年度的专业推广,保证加盟店区域影响力提升
- 展会,专业杂志的投入居于行业内投入水平最高的企业之一
- 区域连锁店达到一定数量,既在区域投入报纸,电视,车身,交通电台等广告

加盟优势



团队的优势

- 行业内最庞大的人力资源，数百人的业务团队，有力保证了对加盟店的全程支持

品牌的优势

- 优越的品牌影响力，使加盟店站在巨人的肩膀上经营，出发点高

**强龙家具股份有限公司
年度特许加盟优惠政策**

一、专卖店

1、专卖店设立条件

- (1) 专卖店只能设在地级市(及以上)的城市，专卖店优先选择当地一类商场(办公家具商户最多、规模最大、销售办公产品档次最高)；
- (2) 面积要求：专卖店面积至少300平方米以上；
- (3) 专卖店实际摆场样品必须全部为“强龙家具”的产品。
- (4) 年销售任务由“强龙家具”公司与经销商共同协商，制定年度销售计划，在《专卖店加盟经销协议书》中体现；

2、享受支持

- (1) 导购培训，为提高专卖店导购员的家具知识专业水平和销售技巧，公司定期组织专卖店的员工来公司接受培训，培训期间公司安排住宿；单店来公司接受培训的员工限两人以内；
- (2) 独家经销：协议区域内享受品牌独家经销权利；
- (3) 装修补贴：专卖店面积在300平方米(含300平方米)至500平方米以内的，补贴1.5万元，面积在500平方米以上的(含500平方米)，补贴3万元；补贴以货物形式逐月返还，补贴1.5万元的分5个月每月返还3000元，补贴3万元的分6个月每月返还5000元；
- (4) 装修设计：甲方免费为乙方提供专卖店装修设计方案，乙方必须按甲方的设计要求进行店面装修；
- (5) 专卖店的摆场样品按照公司出厂价的优惠10%，单店内除文件柜外，其它产品仅限一套，如老客户续约且需要补充样品，则须一次性补完，下单时按正常的出厂价，发货一个月内客户摆场完毕，需拍照提供给市场部核实时返还所优惠的10%；摆场样品不计算业绩，不再享受返点；
- (6) 享受销售返点，完成协议月销售任务返点7%；月销售返点在次月冲抵；如当月未完成销售任务，可享受年度通补返点政策，(备注：所谓“通补”即如果客户在年度销售过程中，某个或某几个月份未达到返点要求，当月不能享受销售返点支持，但是年度总销售业绩达到或超过了协议任务，年底可以享受没完成月份的返点补贴。销售返点通补在合作年度结束的次月进行核算，并在双方确认后的10个工作日内转为经销商在公司账户上的货款；

二、非专卖店客户与工程客户

- 1、经销商分布：**除公司公布保护区域市场外、其它区域市场的零售客户；
- 2、具有一定社会资源和办公家具工程销售能力的单位或个人，均可成为我司经销商；**
- 3、享受月销售返点：**
 - 凡每月可返点产品销售额达5万以上(含5万元)，10万元以下的返点3%；
 - 凡每月可返点产品销售额达10万元以上(含10万)，15万元以下的返点4%；
 - 凡每月可返点产品销售额达15万元以上(含15万)，20万元以下的返点5%；
 - 凡每月可返点产品销售额达20万元以上(含20万)，30万元以下的返点6%；
 - 凡每月可返点产品销售额达30万元以上(含30万)的返点7%；

4、关于返点的相关说明

- 可返点产品范围：**常规产品；(定做产品除外；在常规产品的基础上改变了产品的颜色、尺寸、五金件或结构等称之为定做产品)；
- 返还方式：**不返现金，只冲抵货款；
- 非专卖店与工程客户返还时间：**月销售返点在次月冲抵；

5、返点核算

- (1) 所有客户返点须由财务计算、国内市场部指定人员核对；
- (2) 每月返点金额必须在次月一次性冲抵完毕，不跨月冲抵。

三、关于专卖店的认定标准

- 1、对于新开专卖店，必须严格按公司形象要求统一VI设计装修、统一摆场，由市场部核准认可；
- 2、专卖店的认定须同时具备以下基本条件：
 - (1) 门头按照公司新的形象设计、装修；
 - (2) 店内有体现公司形象的形象墙；
 - (3) 产品摆场面积为300平米以上(含300平米)，且摆场样品全部为“强龙家具”公司提供的产品。

四、不计算销售业绩的范围

- (一) 销售返点
- (二) 装修补贴
- (三) 售后优惠
- (四) 专卖店摆放样品

五、本管理制度最终解释权和修订权归“强龙家具”公司国内市场部所有

“强龙家具”品牌准确定义为“家具营销服务”品牌，他是一个实体产品和服务产品并重的品牌，为加盟商能在市场中占得先机，“强龙家具”形成以下营销服务体系：

经营管理支持和营销经验分享系统 management and share

经营管理的支持包括：



行业专家主持区域市场战略的研讨活动，针对性的协调解决区域市场问题；



营销部门协助建立区域市场的客户管理系统；



形成体系的终端管理、标准化的日常服务及咨询

加盟流程说明

How To Be Partner Of Qianglong



Step1 建店申请 Application

在您填写好建店申请后，我们的营销人员会和您详细交流，使您对家具行业环境、现状以及强龙家具系列产品有一个具体的认识；

当您觉得强龙家具符合您的事业发展时，我们的营销人员会提供一份意向合作文件与您协商，得到您的确认后，再为您提供建店前期的相关服务与咨询；



Step2 专卖店建设 set up

在您的专卖店选址方面，我们将为您提供专业的有价值的建议；

我们将提供专卖店空间设计、产品、配饰以及专卖店建设的相关文件；

我们将根据您的实际情况提供有针对性的产品、配置方案与清单；



Step3 开业准备 open

我们将为您提供开业指导方案、产品搭配、卖场布置等方面意见；

我们将在专卖店开业前为您的导购员提供专业的培训；



Step4 日常维护 maintenance

我们的市场营销人员将不定期的与您进行深度沟通，为您解决在销售中遇到的问题及困难，为您提供最新的市场信息；

我们将为您的营销人员提供不定期培训或定时定点的集中培训，提升营销人员沟通能力与营销能力；

销售团队发展系统 Development of marketing

销售团队发展系统包括：



获得持续的、系统的学习机会(加盟商经营管理和事业发展培训)



市场提升活动的组织：专业营销团队支持各类市场提升活动，销售活动，品牌推广活动支持；



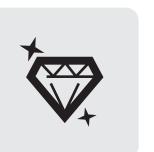
在样板市场启动后半年内，采用“集中-分散”的形式，确保“强龙家具”终端销售人员能够接受40-60小时的多种形式及内容的培训

终端形象竞争策略系统 SYSTEM OF TERMINAL IMAGE

终端形象竞争策略系统包括：



终端形象的提升



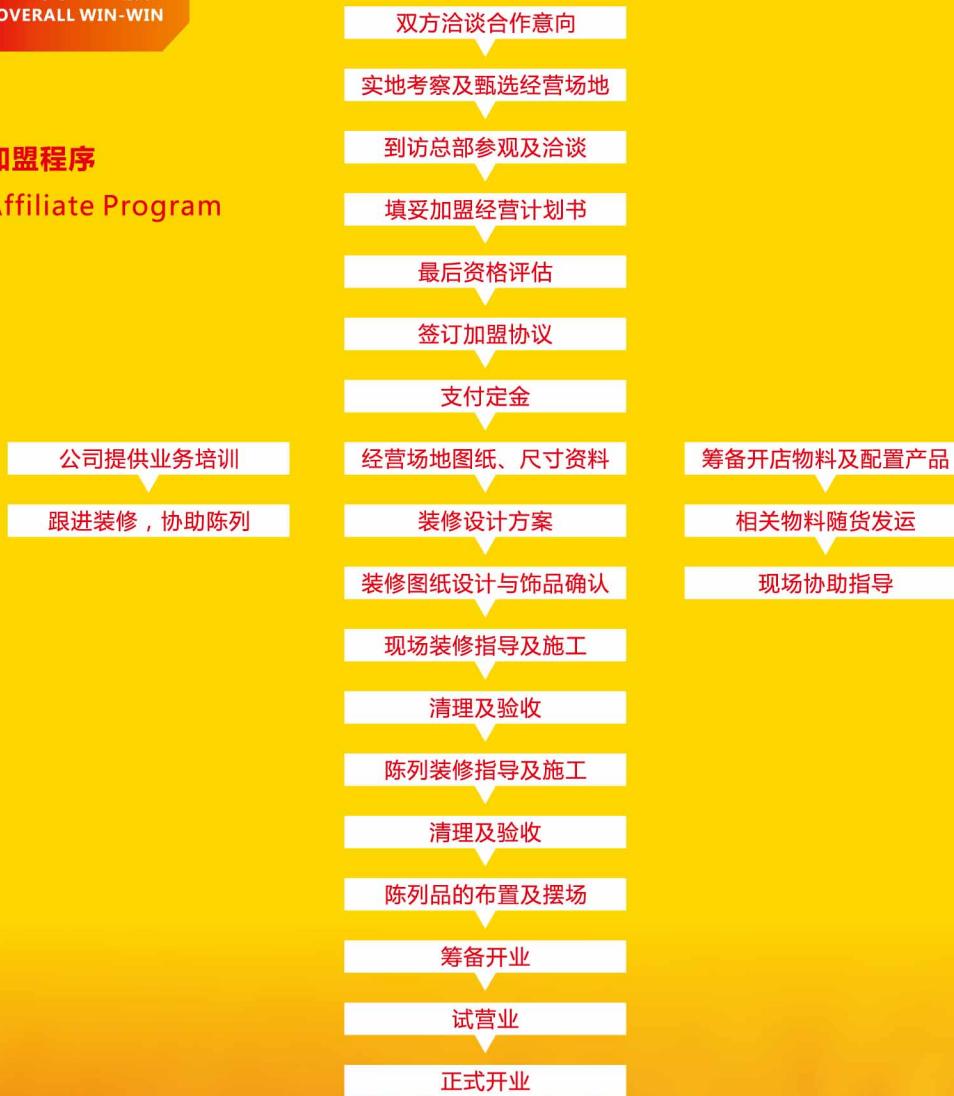
终端品牌形象的差异化表现



专卖店空间和物料系统模块化

加盟程序

Affiliate Program



经营效益分析 Operating Efficiency

规格	旗舰店	标准店
面积	500m ²	300m ²
租金预算	60元/m ² ×500m ² ×12=36万/年	60元/m ² ×300m ² ×12=21.6万/年
装修	400元/m ² ×500m ² =20万	400元/m ² ×300m ² =12万
样品	15万	10万
饰品	3500元/100m ² ×5=1.75万	3500元/100m ² ×3=1.05万
销售员工工资	1800元/人×3人×12=6.48万/年	1800元/人×3人×12=6.48万/年
营业员提成	4.62万/年	2.66万/年
电费	3000元/月×12月=3.6万/年	1500元/月×12月=1.8万/年
办公费用	1.5万/年	1.2万/年
运费	260万×5%=13万/年	150万×5%=7.5万/年
合计	101.95万/年	64.29万/年
销售	260万/0.3×0.7=606.6万/年	150万/0.3×0.7=350万/年
利润	606.6-260-101.95=244.65万	350-150-64.29=135.71万
厂家返利 (订制品除外)	260万×7%=18.2万	150万×7%=10.5万
装修补贴	3万元	1.5万元
合计利润	244.65+18.2+3=265.85万	135.71+10.5+1.5=147.71万