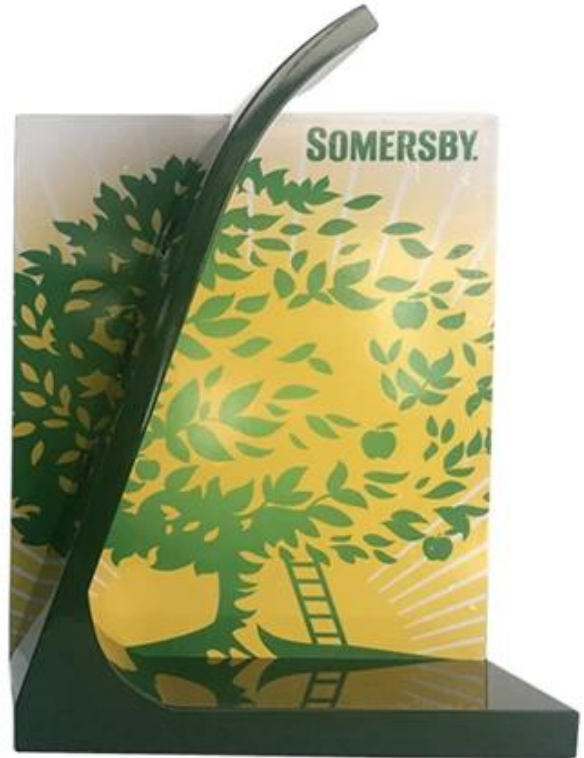


# OEM / ODM



品名	品名
规格	OEM / ODM
型号	DT-WDC1
尺寸	300x140x340mm
重量	
材料	
MOQ	100PCS
厚度	9mm
长度	7mm
宽度	25mm
颜色	
表面处理	
包装	EXW/FOB/CIF
付款方式	T / T 30% + 70% PayPal
备注	
	12KG 20MM EPS
	K = K





# ETRON

Custom Designed Displays





# ETRON

Custom Designed Displays





17 Detron POP





**Supply Ability**

We can produce display stand follow customer's requirements.

**Quality Guaranteed:**

Our skillful in house QC standby at each procedure during the production to ensure the quality of the product.

**After-sale service**

We take after-sale service very seriously and give the same attention to quality end results and client satisfaction as any service



Detron









Acrylic Workshop



Wood Workshop

Metal Workshop



Screen Printing Workshop



1.  $K = K \cdot 5$

2.

diop



Detron

POP

&



Q1 如何選擇合適的供應商？

A1 選擇合適的供應商時，應考慮以下因素：1. 信譽：通過查詢行業口碑、參考客戶評價等方式了解供應商的信譽。2. 實力：考察供應商的生產設備、技術水平、研發能力等。3. 價格：在保證質量的前提下，選擇價格合理的供應商。4. 服務：了解供應商的售後服務體系，包括交貨時間、質量保證、問題處理等。5. 24小時服務：對於需要緊急供應的企業，選擇提供24小時服務的供應商更為保險。

Q2 如何進行供應商評估？

A2 1. 初步篩選：通過行業目錄、網絡搜索等方式初步篩選出潛在的供應商。2. 資格審核：要求供應商提供相關證書、執照、營業執照等。3. 現場考察：親自到供應商生產現場進行考察，了解其生產環境、設備狀況、員工素質等。4. 樣品測試：向供應商索取樣品進行測試，評估其產品質量。5. 試單合作：與供應商進行小規模的試單合作，檢驗其交付能力和服務質量。6. 綜合評估：根據以上各項考察結果，對供應商進行綜合評估。7. 選擇供應商：根據評估結果，選擇最合適的供應商。8. 定期復核：與供應商建立長期合作關係後，應定期進行復核，確保其持續符合合作要求。

Q3 如何進行供應商談判？

A3 1. 談判前準備：了解供應商的底線、市場地位、競爭對手等信息。2. 談判策略：制定合理的談判策略，包括開價策略、讓步策略等。3. 談判過程：在談判過程中，應保持冷靜、客觀，並充分表達己方的需求和訴求。4. 談判技巧：運用各種談判技巧，如利益交換、心理戰術等，爭取達成對己方有利的協議。5. 談判結果：談判結束後，應及時總結談判過程，並與供應商簽署正式協議。

Q4 如何進行供應商管理？

A4 1. 建立供應商檔案：對供應商的各項信息進行系統化整理，建立供應商檔案。2. 定期溝通：與供應商保持定期溝通，了解其經營狀況、產品質量、交貨情況等。3. 質量管理：建立嚴格的質量管理體系，對供應商的產品質量進行嚴格控制。4. 交貨管理：建立嚴格的交貨管理體系，確保供應商按時按量交貨。5. 價格管理：建立價格管理機制，定期與供應商進行價格談判，爭取達成最優價格。6. 風險管理：對供應商的經營風險進行評估，並制定相應的風險應對措施。7. 激勵機制：建立供應商激勵機制，對表現優秀的供應商給予獎勵，提高其合作積極性。8. 淘汰機制：對於表現不佳、無法滿足合作要求的供應商，應及時進行淘汰。

Q5 如何進行供應商開發？

A5 1. 市場分析：對市場進行深入分析，了解市場需求、競爭格局等。2. 尋找供應商：通過各種渠道尋找潛在的供應商。3. 初步接觸：與供應商進行初步接觸，了解其基本情況。4. 深入考察：對供應商進行深入考察，評估其實力。5. 談判合作：與供應商進行談判，達成合作意向。6. 試單合作：與供應商進行試單合作，檢驗其交付能力和服務質量。7. 正式合作：與供應商簽署正式協議，建立長期合作關係。8. 持續開發：在合作過程中，不斷與供應商溝通，尋求合作機會，實現雙方利益最大化。

Q6 如何進行供應商選擇？

A6 1. 明確需求：明確企業對供應商的具體需求，包括產品質量、交貨時間、價格、服務等。2. 初步篩選：根據需求，初步篩選出符合條件的供應商。3. 資格審核：對供應商的資格進行審核，包括營業執照、生產許可證等。4. 現場考察：親自到供應商現場進行考察，了解其生產環境、設備狀況、員工素質等。5. 樣品測試：向供應商索取樣品進行測試，評估其產品質量。6. 試單合作：與供應商進行小規模的試單合作，檢驗其交付能力和服務質量。7. 綜合評估：根據以上各項考察結果，對供應商進行綜合評估。8. 選擇供應商：根據評估結果，選擇最合適的供應商。

Q7 如何進行供應商談判？

A7 1. 談判前準備：了解供應商的底線、市場地位、競爭對手等信息。2. 談判策略：制定合理的談判策略，包括開價策略、讓步策略等。3. 談判過程：在談判過程中，應保持冷靜、客觀，並充分表達己方的需求和訴求。4. 談判技巧：運用各種談判技巧，如利益交換、心理戰術等，爭取達成對己方有利的協議。5. 談判結果：談判結束後，應及時總結談判過程，並與供應商簽署正式協議。

Q8 如何進行供應商管理？

A8 1. 建立供應商檔案：對供應商的各項信息進行系統化整理，建立供應商檔案。2. 定期溝通：與供應商保持定期溝通，了解其經營狀況、產品質量、交貨情況等。3. 質量管理：建立嚴格的質量管理體系，對供應商的產品質量進行嚴格控制。4. 交貨管理：建立嚴格的交貨管理體系，確保供應商按時按量交貨。5. 價格管理：建立價格管理機制，定期與供應商進行價格談判，爭取達成最優價格。6. 風險管理：對供應商的經營風險進行評估，並制定相應的風險應對措施。7. 激勵機制：建立供應商激勵機制，對表現優秀的供應商給予獎勵，提高其合作積極性。8. 淘汰機制：對於表現不佳、無法滿足合作要求的供應商，應及時進行淘汰。

Q9 如何進行供應商開發？

A9 1. 市場分析：對市場進行深入分析，了解市場需求、競爭格局等。2. 尋找供應商：通過各種渠道尋找潛在的供應商。3. 初步接觸：與供應商進行初步接觸，了解其基本情況。4. 深入考察：對供應商進行深入考察，評估其實力。5. 談判合作：與供應商進行談判，達成合作意向。6. 試單合作：與供應商進行試單合作，檢驗其交付能力和服務質量。7. 正式合作：與供應商簽署正式協議，建立長期合作關係。8. 持續開發：在合作過程中，不斷與供應商溝通，尋求合作機會，實現雙方利益最大化。

Q10 如何進行供應商選擇？

A10 1. 明確需求：明確企業對供應商的具體需求，包括產品質量、交貨時間、價格、服務等。2. 初步篩選：根據需求，初步篩選出符合條件的供應商。3. 資格審核：對供應商的資格進行審核，包括營業執照、生產許可證等。4. 現場考察：親自到供應商現場進行考察，了解其生產環境、設備狀況、員工素質等。5. 樣品測試：向供應商索取樣品進行測試，評估其產品質量。6. 試單合作：與供應商進行小規模的試單合作，檢驗其交付能力和服務質量。7. 綜合評估：根據以上各項考察結果，對供應商進行綜合評估。8. 選擇供應商：根據評估結果，選擇最合適的供應商。

Q11 如何進行供應商談判？

A11 1. 談判前準備：了解供應商的底線、市場地位、競爭對手等信息。2. 談判策略：制定合理的談判策略，包括開價策略、讓步策略等。3. 談判過程：在談判過程中，應保持冷靜、客觀，並充分表達己方的需求和訴求。4. 談判技巧：運用各種談判技巧，如利益交換、心理戰術等，爭取達成對己方有利的協議。5. 談判結果：談判結束後，應及時總結談判過程，並與供應商簽署正式協議。

Q12 如何進行供應商管理？

A12 1. 建立供應商檔案：對供應商的各項信息進行系統化整理，建立供應商檔案。2. 定期溝通：與供應商保持定期溝通，了解其經營狀況、產品質量、交貨情況等。3. 質量管理：建立嚴格的質量管理體系，對供應商的產品質量進行嚴格控制。4. 交貨管理：建立嚴格的交貨管理體系，確保供應商按時按量交貨。5. 價格管理：建立價格管理機制，定期與供應商進行價格談判，爭取達成最優價格。6. 風險管理：對供應商的經營風險進行評估，並制定相應的風險應對措施。7. 激勵機制：建立供應商激勵機制，對表現優秀的供應商給予獎勵，提高其合作積極性。8. 淘汰機制：對於表現不佳、無法滿足合作要求的供應商，應及時進行淘汰。

Q13 如何進行供應商開發？

A13 1. 市場分析：對市場進行深入分析，了解市場需求、競爭格局等。2. 尋找供應商：通過各種渠道尋找潛在的供應商。3. 初步接觸：與供應商進行初步接觸，了解其基本情況。4. 深入考察：對供應商進行深入考察，評估其實力。5. 談判合作：與供應商進行談判，達成合作意向。6. 試單合作：與供應商進行試單合作，檢驗其交付能力和服務質量。7. 正式合作：與供應商簽署正式協議，建立長期合作關係。8. 持續開發：在合作過程中，不斷與供應商溝通，尋求合作機會，實現雙方利益最大化。