
跨洋销售渠道拓展



“HELLO”

对接全美超过100,000以上的商超采购商

跨洋美国销售团队有20年以上美国进口批发以及各大商超销售经验和关系网，成功帮助中国品牌进驻美国各大主要商超以及各大邮购渠道电视购物，而且我们有多位退休商超前买手做销售顾问，指导我们更精准有效的进行产品的市场销售和市场曝光

SAILING MARKETING INC

主要内容

WE TAKE CARE
OF YOUR
BUSINESS
THROUGHOUT
THE WHOLE
PROCESS

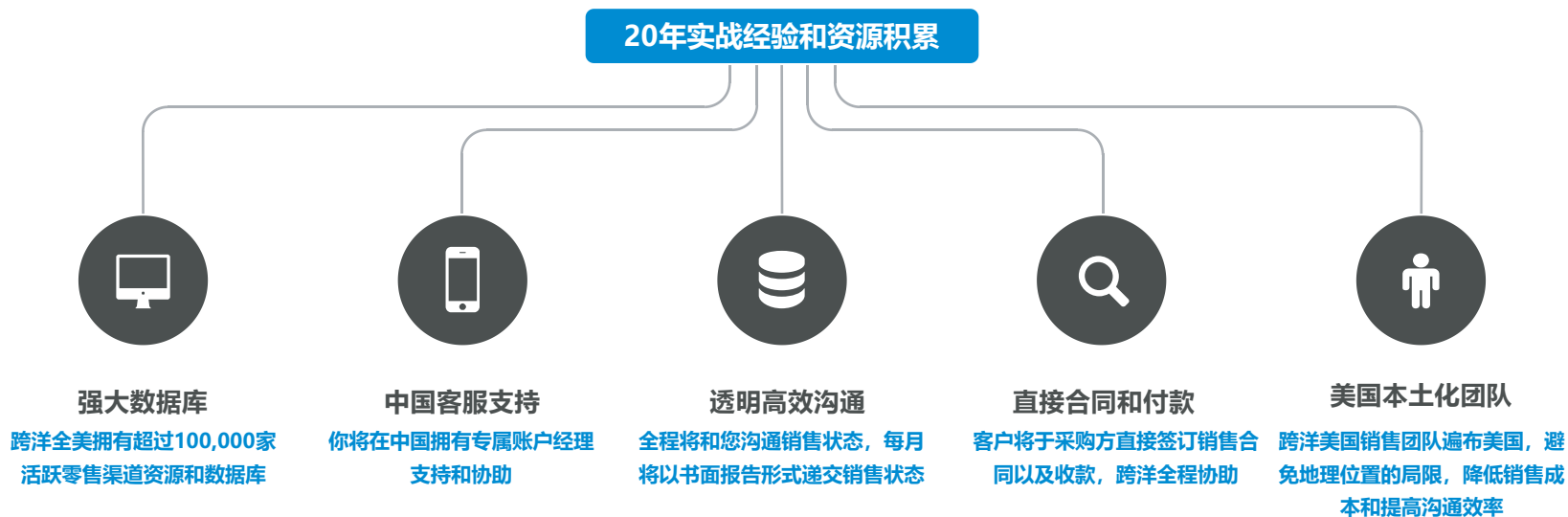
- 合作五大理由
- 全美销售核心团队
- 全美销售渠道资源
- 销售具体日常工作
- 价格体系
- 申请合作流程



合作 理由

WE HELP YOU SELL MORE

落地销售经验和渠道资源





全美本地化 销售团队

20年以上美国本土销售经验

跨洋核心销售团队



BRAD B

20年销售区域经理，常年对接 Menards Home Depot 等大型家建超市以及中西部地区超市对接



CAROL M

20年家用用品小家电销售经验，，曾任洛杉矶某知名电子产品销售经理，与美国西海岸主要连锁店和独立店家有长期良好买卖关系



KEN L

20年+ 全美邮购渠道经验，以及电视购物qvc, hsn 渠道



HERMAN B

30年B2B 销售经验，曾任美国最大D2D 公司 DS max 销售副总，与全美多家老牌商超有良好的关系



跨洋核心销售团队



MICHELLE F

美国东海岸销售，20年以上美国多家折扣连锁店销售和市场经验，现负责Ross, tjx, boscov 等多种家总部在东海岸的商超对接



WANLI

美国MBA硕士，15年美国进口批发以及独立品牌经验，深谙美国市场产品价格趋势，准确快速产品定位，帮助多个品牌成功进驻美国商超，与美国多家主流市场销售公司有长期合作关系



MICHAEL M

某东部连锁超市退休买手，常年市场销售开发顾问



PAUL A

20年B2B B2C 销售经验，曾任worldcom 技术支持，最大D2D公司 DS max 销售经理，与美国多家零售平台良好关系





全美 渠道资源

100,000家全美商超资源

美国本土销售渠道部分名单

“

根据产品属性对接美国主要线上零售渠道

”



01

E- COMMERCE ACCOUNTS

Groupon
Walmart.com
Wayfair
Zulily
Overstock
Daily Sales
Jammin Butter
PulseTV
Sam's Club.com
many other e-commerce retailers

美国本土销售渠道部分名单

“

根据产品属性对接美国主要线下零售渠道

”



02

RETAIL CLIENTS

Ross	Burlington
Big 5	BOSCOV
Big Lots	Sams Club
Menards	VAERITY WHOLESALE
TJX	ACE
Walgreens	True Value
CVS	As seen on TV
Lowe's	CITI Trend
Costco	Gabriel Brothers
Target	Goodwill
Bed Bath & Beyond	

美国本土销售渠道部分名单

“

根据产品属性对接美国主要邮件销售系统

”



03

CATALOGUE MAIL

HSN
QVC
HABAND
HARRIERT CARTER
SILVER STAR
SPORTSMAN
AMERIMARK
Dr. Leonard's
Johnson Smith
Bluestem
Heartland America
Starcrest

美国本土销售渠道部分名单

“

根据产品属性对接美国主要赌场和连锁酒店

”



04

HOTELS & CASINOS

MGM worldwide	South Point
PALM (PALACE STATION)	Diamond resorts
Harrah's Worldwide	The cosmopolitan
Station Casinos	Jamul Casino
Red Rock Casinos	Red Hawk Casino
Crescent Properties	Plandridge Park Casino
Standard Supply	Luxor
Ameristar Casinos	Elements Casino
Consolidated Resorts	
Lumiere Casino	
Hilton Grand	



销售 具体工作

我们帮助您实现本土化销售工作

日常销售内容

具体的销售工作每月将以工作报表形式递交，确保双方信息沟通



日常销售流程

MORE COMPLICATED THAN YOU MIGHT THINK

STEP 1

匹配买家

根据跨洋数据库给您得产品匹配合适的商超买家，根据他们的采购周期和数量进行初步洽谈，而不是盲目寻找

STEP 3

价格以及条款谈判

协调双方条件进行价格以及条款等细节的沟通，促进交易的顺利展开

STEP 2

产品展示

跨洋团队将把产品展示给对方，讲解产品特点以及价格等细节，当然，一般买家还会需要知道此类产品在其它商超的销售状态等

日常销售流程

MORE COMPLICATED THAN YOU MIGHT THINK

STEP 4

销售跟进

在买房表现兴趣到正式合同这个过程有可能是半年甚至更长的时间，这就需要我们的销售每周进行跟进和沟通，这是一个需要耐心的过程

STEP 5

协助合同签订

您将和买家直接签订供货商协议以及订单协议，跨洋全程协助，确保您的权益

STEP 6

售后服务

订单确认以后，我们将协助您完成各项工作，一直到产品入库，关注产品的销售业绩以及售后工作，提高其买家体验，确保长期合作

每月递交销售报告样本

跨洋每月递交完整的销售工作报表，重要指标请参考以下表格显示

	销售阶段	咨询销售额	成交可能性	预计销售	预计交易时间	下一步
WALMART	已联系	\$200,000	30%	\$60,000	2019/04/01	准备见面
TARGET	谈条件	\$500,000	50%	\$250,000	2019/02/01	价格谈判
CVS	强烈意向	\$400,000	80%	\$320,000	2019/03/01	和决策者咖啡
BIG5	签合同	\$100,000	100%	\$100,000	2019/01/01	准备合同
GROUPON	初步产品展示	\$150,000	10%	\$15,000	2019/06/01	继续跟进

除此之外，我们销售团队平时会和你保持信息沟通，报告同时会总结上一个月销售工作中出现的问题，如客户对产品的诉求以及其它定价等建议，帮助企业不断优化其产品功能，设计等符合市场需求，最终提高市场竞争力。



服务 价格&时间

中国价格招聘全美销售团队

服务价格明细

实际价格跟进企业实际需求和情况有可能改变

	服务时间	6个月支付	12个月支付	备注
电话销售	12个月	✓	✓	每月递交报告
邮件销售	12个月	✓	✓	每月递交报告
拜访销售	12个月	✓	✓	每月递交报告
销售报告	12个月	✓	✓	每月邮件传递
全年销售规划咨询	12个月	✓	✓	24小时邮件咨询沟通

由于跨洋销售人员限制，
目前我们每年只能服务30位供应商客户；
招商时间2018年11月20号--2019年2月20号

半年支付

2,500/月

全年支付

2,400/月

订单佣金5-15% OF 每
笔订单金额



申请 合作流程

简单快捷高效

跨洋合作流程

我们尽可能的透明，简单和高效



HELP YOU **SELL MORE...**

CONTACT US

Jessie@51kuayang.com
555 West 5th Street, 35th Floor, Los Angeles, CA 90013 USA

Sailing Marketing Inc. Registered in LA, California, USA.
Company Registration: C4015754

SAILING MARKETING INC

