# 建材产品的灵魂——绿色环保

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-07-16

*第一篇：建材产品的灵魂——绿色环保建材产品的灵魂——环保绿色文：rasky来源：成都市格丽兰建材有限公司随着经济的发展、生活水平的提高，人们对环保、健康的要求越来越高。环保、健康的理念是未来发展的必然趋势，谁环保谁就掌握市场先机。在涂料行...*

**第一篇：建材产品的灵魂——绿色环保**

建材产品的灵魂——环保绿色

文：rasky来源：成都市格丽兰建材有限公司

随着经济的发展、生活水平的提高，人们对环保、健康的要求越来越高。环保、健康的理念是未来发展的必然趋势，谁环保谁就掌握市场先机。在涂料行业，环保、健康的理念也将掀起一场革命，传统的建材产品，不管是在质量还是价格上，都必须应用先进的生产技术，生产出最适合人类生存，适合保护环境的建材产品，绿色环保逐步成为消费者的首选元素，迈向21实际，健康，绿色，原生态的产品备受瞩目，建材产品从不会是例外。

格丽兰建材系列产品就是一个活例子，它是成都建材市场的一个后起之秀品牌，虽说是后辈，那是这个牌子的诞生时间是后辈，但是它的运营团队，对市场的了解可不是后辈。其运营团队是最早在四川从事建材营销的团队之一，深知四川这块市场的运营诀窍，哪个地方的腻子膏走俏，哪个地方的腻子粉更受当地欢迎，深厚的营销经验是无可比拟的营销财富。也深知产品质量的重要性，也明白环保绿色的产品更受消费者的亲耐。

格丽兰公司投入巨资打造环保绿色产品进入市场，从产品原料的采购，生产的技术配方，包装设计的人性化，甚至是后期的废物处理，都是从消费者、环境的角度考虑，用完美的产品奉献给市场，市场也会馈赠我们经济利益，这就是双赢，让我们发展的更好，走的更远。

从某种程度上说，格丽兰要在21世纪的今天生存下去，产品服务拼的是软件实力，营销策略拼的是对市场的机遇把握，环保绿色的产品就是它生存的灵魂，它会陪同格丽兰一起去迎接市场的挑战，他始终是第一的地位，成为企业发展，走向成熟，迈向高峰的基石。

为了给后人留下蓝天白云，青草芬芳的美丽世界，从身边的每一个小步做起，你可以少用一张纸巾，少用一双一次性筷子，你的世界在不知不觉中与环保挂上钩，充满着无碳绿色，这个世界也因你，变得更加美丽。

**第二篇：打造绿色环保家居建材.**

洪江市华宇竹业有限公司是一家专业从事竹资源高效开发、竹产品精深加工、绿色家居材料推广运用的综合性企业。公司总部位于怀化市，下辖华宇竹业有限公司、华宇竹家具厂、康奇瑞竹木有限公司三家企业，总资产1.2亿元。公司已建立年供应优质南竹300万根的原材料基地，员工800名(其中高级管理技术人员48名，旗下三家公司拥有年生产低碳环保竹门窗80万套、竹家具20万组、竹地板60万平方米的生产线20条，具有国际先进水平，是国家林业产业化龙头企业、湖南省农业产业化龙头企业、湖南省竹家具标准起草单位。

“三年育竹、十年树木”，竹子成材周期短，而且可持续利用，不破坏生态环境，是理想的“以竹胜木”材料。华宇竹业力争用最环保的竹材，为消费者打造健康舒适的生活环境。华宇竹业所有产品均严格选用5-7年竹龄的大口径优质南竹为原料，自产板材含水率严格控制在7%-13%之间，加上采用公司独创的“二三二”处理法，即经过二次高压碳化(360℃高温高压环境中脱糖脱脂、杀菌、三段式恒温干燥、二次自然定型(6000吨液压成型的科学工艺加上六面全方位封漆等工艺处理，经过处理后的竹材不开裂、不变形、不开胶。同时，竹材在高温高压环境下可彻底杀死虫卵，外加面漆，有效防止虫蛀。在竹材成型过程中，严格选用不含甲醛的胶粘剂为拼接介质，突破了现代家居材料制造过程一般都有化工污染的瓶颈，加上竹炭超强的吸附作用、独有的吸湿调湿功能等，是其他材料望尘莫及的。华宇竹业还拥有他人不可复制的“曲型”竹材等多项专利，变直纹为斜纹，使竹材的稳定性大幅提高。

目前，华宇旗下有“366”品牌竹地板、“嘉佳福”竹木门、“康典”和“俏湘楠”竹家具均已通过国际质量管理标准体系ISO9001：2025认证和国际环境管理标准体系ISO14001认证，且被国家环保总局评定为“中国环境标志产品”，并荣获“全国产品质量公认十佳品牌”、“国家第二届林产品博览会金奖”、“用户首选无毒害绿色环保十佳畅销品牌”、“湖南省著名商标”等荣誉称号。

中国家

**第三篇：绿色环保清洁产品广告语**

绿色生活，马“尚”到家。

绿色生活，尚品家居。

绿色生活，时尚之家。

绿色生活，由绿尚家开启。

绿色生活呼吸阳光，呵护家人健康你我。

绿色时尚，环保专家。

绿色时尚，家是好家。

绿色时尚，万家崇尚。

绿色世家，时尚生活。

绿色无排放——绿尚家。

绿色心情，精致人生，我选绿尚家。

绿色引领，时尚宜家。

绿色引领时尚，环保源于生活。

绿色有效，时尚环保。

绿色至上，全球典范，爱家就爱绿尚家。

绿色至尚，天下共享。

绿色中国，时尚家庭，清洁由我绿尚家。

绿上（尚）一家，爱上这个家。

绿尚家，进口品质，省心又放心。

绿尚家，爱家，爱地球。

**第四篇：建材产品如何销售**

建材销产品如何销售

建材销售的过程中需要掌握一些销售的技巧，才能使销售更加有成效，具体分为如下几点：

一学会进行封闭性问题的提问

销售的过程中，能针对我们的每个卖点设计并提问一些封闭性的问题，也就是让顾客回答一些“是”与“不是”的问题。在设计封闭性问题的时候，尽量让顾客回答“是”，假如顾客回答的都是“是”的话，那我们的销售就基本能成功了。二区分谁是购买者

区分谁是购买者，谁是决策者。销售的过程中，尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们的整个销售过程。例如：年轻夫妇同一买东西，多于女方为主； 中年夫妇买高档的用品，多以男方为主； 一家老小来买商品，一般父母是出钱者、决策者，子女是商品的使用者、影响者；

三以编故事或潜意识的暗示把消费者引导到情节当中

要知道，我们所要面对的是各样的消费者，我们需要做的是使各类消费者能够很好的理解我们建材产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事或潜意识的暗示能很好的把消费者引入我们的话题。

四尽量让顾客参与到我们的销售互动当中

建材销售是一个互动的过程，并不是一个人表演的舞台，同时做好互动是增加我们产品信服力，使顾客关注我们讲解内容的最好途径。

五学会诉求与赞美

赞美顾客可以使客人虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，利于冲动购买，使顾客停留专卖店的时间增长，更有机会销售成功。例如：用感人的语言使顾客下定决心，如“您家人也一定会喜欢的。” 用某种动作对犹豫不决的顾客做工作，让其下决心，如“您再看一下，您多试一下。”

六学会应付讨价还价的顾客

消费者在购买产品时讨价还价的原因主要有：

一、对价格有异议；

二、追求成就感。我们应付对策首先是自信，突出品牌力，建立不容置疑的诚信感。其次需要对消费者适度的恭维与夸奖，使消费者获得某种程度的满足感。最后用执着触动消费者的可怜心。

七销售的过程中要注意促单

掌握建材销售技巧需要讲究效率，在产品解说到一定过程的时候要促单，顾客在犹豫不决的情况下我们要帮助他做决定，特别是面对多个消费者在商量到底需不需要购买的情况下，需要帮助顾客做决定，促单。

八善于与一线品牌做比较善于与一线品牌做比较

作为终端销售人员要对竞争对手的产品了解透彻，只有这样才能更好的解说我们的机器。同时，销售的过程中，尽量把我们的产品质量、功能、性能与第一品牌靠近，拉近我们与第一品牌的距离。

九学会观察与比喻

在终端销售的过程中，我们要观察对手的卖点，并能对他的卖点进行一些有力的打击；在实际的销售过程中，我们也要学会利用比喻的手法，把我们想要表达的东西用一个简单的比喻介绍给顾客，加深顾客的认识。

十学会利用销售道具

我们写议论文需要论据，做数学证明题同样也需要“因为„所以„”，同理，在我们实际的销售过程中，我们要学会利用一些报刊、书刊、评论、评测等对我们有利的一面来做为我们销售过程中有力的论据。先生您看过由《南方日报》出版社出版的《创业心经》吗？里面就有关于我们XXXX的介绍，他们给我们的定义是：“在欧洲打响的民族品牌”。先生，您可以试想一下一个在国际上拥有良好品牌形象的企业，会为了赚您20多元钱而生产一些劣质的数码产品销售给您，而把自己的品牌形象打坏吗？所以您购买我们的产品绝对不会后悔。

十一学会销售企业

在销售的过程中，我们要学会思考与随机应变，能够化解消费者的疑虑，同时我们销售的过程中不是单单销售我们的产品，我们还要销售我们的企业文化。

**第五篇：绿色环保产品——比美特浮雕环保墙纸**

您听说过比美特浮雕吗？当个性一词悄悄到来的时候，个性的生活也随之开始。多少年来，人们已经看烦了周围一色的白墙，虽然整洁，但单调乏味。白色，太过普通，对于爱时尚、爱个性的人来说成为一种压迫，难道多少年一直延续下来的白墙，在个性散发魅力的时代里，还将继续下去吗？诚然，一场艺术的革命就从改变白墙开始了。

何为比美特浮雕？

比美特浮雕是通过手工浮雕绘画，用于墙面立体浮雕装饰。效果流光溢彩，错落有致，图案逼真、层次分明，柔韧性好、抗碰撞及冲击、防潮吸音、质感强烈，细腻、无接缝、不起皮、不开裂，底色和面色可以自由搭配，人物、山水、花朵、卡通等图案可任意选择，还可以个性定制可以做出单色、双色、三色和多色的效果。广泛适用于建筑物外墙、高级宾馆、花园别墅、山庄、卡拉OK厅及特殊要求造型的场合等方面的装饰。

比美特浮雕利润可观吗？

一套普通的120平米的房子，正常施工面积可以达到150平方以上，客户可能是低消费人群也可能是高消费人群，而我们的产品也分高低端价格，便宜的一平方20几块一个平方（包工包料）贵的有90几块甚至170多块一个平方的（有些客户不贵还不要），看客户需求来推介。便宜的房子做完一套（两天）大约利润5000元，贵的一套利润大约20000元（施工也是两三天），平均一下差不多一套一万块钱利润，在一个城市发展五家有合作的建材店和十几家装修公司是非常容易的。一整年只要接100套房子利润就是一百万左右，一个地方建材店加装修公司总数只要达到30家，每家一个月只要介绍一套房子，一年能做多少套，能有多少利润？

同时还有许许多多的酒店项目，一套较小的酒店做下来都是四五千平方，以五千平方为例，一套做下来就有15万以上的利润。当然，在销售上还有一些更好用更快速的方法，这里先卖个关子，毕竟是花了这么多时间人力物力总结出来的好方法，就不公开了，有机会合作了再好好交流。

低成本经营，零加盟费

福建省最大浮雕背景墙、液体壁纸厂家比美特浮雕系浮雕产品十大品牌之一，低竞争行业，公司率先开拓市场，积累经验，有效降低代理商的经营成本，独特而务实的经营模式，控制经营成本，保证利润。即使你没有建材经验，没有人际关系，没有技术工人，３—５天内让你拥有自己的团队，实现低成本经营，零加盟费，没有首笔提货要求，100%的调换货制度，优厚的开业赠品和具有吸引力的年终返点，50%的广告补贴，强大的施工团队保你技术无忧，让你零风险创业。全程技术与运营指导，为你的创业路铺平道路！

比美特浮雕加盟坚信——当一种高需求、高利润、低竞争、低加盟门槛并且实用性非常强的新兴产品诞生时必然会造就一批新富翁，这是商业历史的见证，你是否能成为其中一员就看你自己能否抓住这个机会了。欢迎你成为比美特商业队伍中的一员！

比美特浮雕加盟电话：0591-83582173，\*\*\*，加盟QQ：1370292831

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！