马印成立于1896年，是日本知名的文具及学校办公用品的生产商，历史悠久，经验丰富，有中小家族企业独特的竞争优势。至今仍保持在日本本土自设工厂，进行生产和加工，这一份坚持，是对高品质的追求，也是对广大客户的一份承诺。

I. 马印的优势在哪里

1. 产品特色(注重原创, 走在行业的前端)

所有产品均具备特色，用途广泛。在市面上很少见到同款优质产品。

2. 产品线广泛(选择多多)

产品不仅质量极高，而且还拥有2000种以上的产品，每年都会推出新产品上市，远远超出同行其他公司的对应能力。文具与板类之间具有关联性，但又没有限制性，比如可以使用马印的文具用于其它公司的产品上。(如玻璃板笔，相比市面上的白板笔，颜色清晰，减少眼睛疲劳，书写擦拭效果好，无毒无异味，非常安全。又如，马印专利产品多用途磁石贴，可以随心所欲在多种场景使用)

3. 客制化(订制)服务

这是马印最具备市场竞争力的一方面。其他公司不做的，做不了的，我们都会竭尽全力去提供，只求满足客户的需求。目前在市场上，产品的主要销售方式都是大量生产，通过实体店铺以及网络渠道进行购买产品。很难满足客户独有的需求，而且市场竞争大多依靠打价格战，货源品种战。然而市场需求在发生变化，新时代大中国的部分客户会追求个性，但却很难有渠道可以购买到真正满足自己需求的产品。马印提供产品的特别订制服务，门槛低，费用低，交货速度快，即使只需要一枚，我们也可以为客户进行特别制作。(空运海运均可对应。空运可以节省时间直接送上门，海运可以节省运费)

4. 技术(安装/制作)

马印拥有多种连同行都没有的独家技术。比如有专利的安装技术(无缝超大型日本高级搪瓷白板，目前安装过的最大尺寸为1.5米高，17米宽，厚度5毫米的一整面板，没有任何拼接痕迹，视觉效果高，非常美观。受到日本国内外客户的一致好评，国外如香港科技大学，屈臣氏，爱马仕等。当然我们可以派遣日本的专业安装人员去国内进行安装服务)及产品制作技术(激光划线的搪瓷白板客制化，耐刀片划，且永不掉色)。凭借这些独有技术，可以满足客户多种需求。

5. 服务(售前/售后)

保证真诚对待每一位客户。我司进出口贸易，日本国内材料采购以及产品的开发等工作都是有本人负责，我会以专业严谨的工作态度，积极热情的工作状态服务客户，坚信客户至上的原则。

II. 马印的产品定位

1. 客户群

中高端客户群/个性客户群/注重产品质量与特点的客户群等

2. 客户层

终端客户/家庭/餐厅/学校/办公/公家机关等

III. 马印产品的销售战略

1. 分销及网路

通过分销实体店铺以及网络销售，进行马印品牌的宣传与推广。此阶段以文具类及客制化产品为主，让客户了解马印的产品特色以及服务。冲击传统销售模式(再不是只可以购买市场已有的规格产品，而是可以要求厂家提供客户需求的产品)。

2. 直销

通过直销渠道可以将具有特色及竞争力的产品及服务，直接提供给具有购买力的企业，学校，公家机关等客户，不仅销售业绩可观，也可期待与分销及网路渠道的互惠效果。最终广大客户会对贵公司的新形象，刮目相看。