



常州德毅新材料科技有限公司

公司地址：江苏省常州市天宁区郑陆镇中南高科  
创智谷4-1厂房

联系电话：0519-85523885、0519-85521535

业务传真：0519-82076086

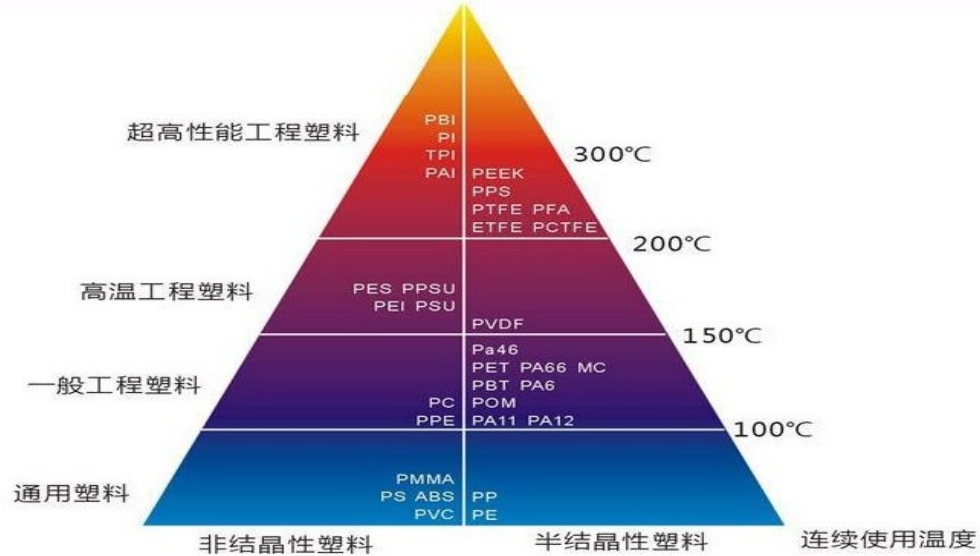
E-mail: [dyplastics@188.com](mailto:dyplastics@188.com)

URL: [www.dyplastics.com](http://www.dyplastics.com)

# 业务合作推介

常州德毅新材料科技有限公司

# 常州德毅新材料科技有限公司



常州德毅新材料科技有限公司专注于特种高性能工程塑料（聚醚酰亚胺PEI、聚醚醚酮PEEK、聚酰亚胺PI、聚酰胺亚胺PAI、聚苯硫醚PPS等）为主要基材进行复合改性研发、检测、生产和销售，同时为客户提供精准的塑料材料定制化开发生产、检测服务。公司先后通过ISO9001质量体系认证、GJB9001C武器装备质量体系认证和ISO14001环境管理体系认证以及ROHS、REACH、FDA等产品认证，已被授予科技型中小企业和江苏省高新技术企业。

常州德毅新材料科技有限公司积累多年特种塑料行业经验，同时对塑料挤出加工设备进行创新改良，“小而精”的公司管理构架使我们完全可以富有创意的为客户定制各种高性能改性塑料服务。公司开发生产的塑料合金材料得到最终使用客户高度认可，已成功应用到中国电科、航天科工、中船重工、华为技术、中国兵器系统等1500多家客户产品中。

## 行业痛点



01

国外同类材料价格普遍偏高、交期慢、经常缺货，疲于市场上找货，很难稳定维持好最终客户；

02

国外同类材料到客户手中经历的环节多，推高价格；客制化（如试制、配色等）要求较多（价格、数量、交期），实现难度相当大；

03

国外材料来源多样、仿冒假冒成本低，购买风险大，所以很容易在市场上购买到低价低劣的品牌假货，自己受害、客户那边也同样受到影响；

04

国内专业生产厂家少、规模小、质量无从保证，我司多年来一直致力于这一狭小的特种工程塑料市场经营，行业经验丰富，行业资源广；



## 倒手国外品牌

品牌保障、市场认可度高、价格对高端终端客户有粘着性和信任感，市场购买来源广（几乎每家材料经营户好像均有这些货源）、国外品牌，质量容易让客户放心、依托国外品牌终端客户产品卖点好。

## 经营DYPLAS品牌

- 1、我们可以按需定制，订单数量不限，相较名企，我们显得土气，也更接地气；解决客户需求是硬道理。
- 2、业务成交手续简单、售后服务响应快捷，让客户方便、省心、放心；
- 3、小而精管理架构和创新技术，使我司材料价格优势明显，让客户得到实惠；
- 4、质量稳、交期快、价格优、认证资料齐全，我们更了解客户所需；

常州德毅新材料科技有限公司针对全球同类竞品缺陷致力于开发、生产“少而精”的产品，凭借卓越品质、差异化规格、接地气合理价格、国际化认证、快速交期使我司生产系列高性能特种工程塑料复合材材已被众多知名企业和国外客商采购选用。

## DYPLAS材料卖点



Q1

### 源头优势

我们拥有原材料配方研发、生产工艺技术和设备、检测实验设备等保证我们货源稳定、不受外部市场波动影响。



Q2

### 差异化优势

我们主要是针对国内外同类材料的短板进行开发、生产，保证我们材料在功能上能够形成局部优势



Q3

### 品质保障

坚持生产工艺成熟的材料、避免品种多元化、确保质量容易把控。通过长期生产单一产品确保产品质量稳定、生产质量成本明显降低。



Q4

### 持续发展

我司一直关注特种工程塑料行业发展，相继开发多款新材料顺应行业未来发展，为客户未来高要求产品提供解决方案。

# 合作优势



## 货源有保障

- 我们拥有特种工程塑料改性全套生产能力、检测能力、小而精管理流程保证高效订单交付，通过网络平台，我们完全可以变成客户仓库

## 定制化服务

- 我们可以依据客户产品使用要求，为客户定制化改性、颜色等服务，保证客户成本和产品独创性，公司与多家知名大学合作，行业资源丰富

## 品牌有保障

- 我们公司拥有多年行业，拥有年轻有朝气的专业团队，恪守“快捷、诚信、专业”服务理念

## 成本有优势

- 我们一直从材料配方、工艺流程、生产管理源头上进行优化，确保“品质好、价格优”产品卖点落地。

# 合作方式



合作方式	合作对象	备注
<b>A 区域代理</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆有较深厚的工程塑料行业背景、对我司材料有深刻认识和信心;</li> <li>◆公司具有一定规模, 拥有专业业务团队;</li> <li>◆销售量预保证</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇我司相关材料信息实现完成共享(库存、开发新品进展等);</li> <li>◇配合贵司定制化开发、生产;</li> <li>◇贵司客户审厂来访接待;</li> <li>◇材料培训服务和现场工艺安排;</li> <li>◇营销宣传贵公司信息;</li> </ul>
<b>B 授权经销</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆有一定的客户资源、对工程塑料行业所用材料有一定了解;</li> <li>◆公司有一定规模和工程塑料行业营销经验;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇贵司客户审厂来访接待;</li> <li>◇材料培训服务;</li> <li>◇营销宣传贵公司信息</li> </ul>
<b>C 让利分销</b>	材料经营商、个体户	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇技术资料提供;</li> <li>◇材料技术咨询服务</li> </ul>
<b>D OEM代工</b>	不限	工程塑料定制化改性、生产服务, 塑料材料样件注塑、性能检测、鉴定等

备注: 1、考虑到我司目前需要生存, 如果没有一定年销售量保证和约束, 全权委托代理处理业务, 我司生存和发展将相当被动; 2、我们会在全国范围内需求合作4-6家经销商, 通过1年左右发展, 如果某家达到一定销售量, 我司会全权将销售业务委托, 以进行全面互补合作, 实现“专业的人做专业的事” 3、D-C-B-A的权级是有区别的, 利益分配是有差距的。



- 合作利益分配问题 (A、B类合作)

问题点	解决方法
代理销售开发出来客户，到期终止合作后，客户继续购买德毅材料，所获利益如何计算？	考虑到操作性，我们要求客户在半年内落单还是需要通过贵司转给我司，以保贵司仍获利半年。
代理销售到一定规模，担心我司断供怎么办	正常情况下这种情况没有可能，我们未来更希望有销售能力商家参与到我司内部管理，通过参股实现高度捆绑，大蛋糕更应该分享

商业道德+利益制衡



您是经营工程塑料的小型企业，可以考虑成为我司特种工程塑料在该片区代理点，这样贵司产品结构和品种更加丰富。

**基本条件：**可以独立承担民事责任，从事塑料销售服务的企业；可以独立为用户开具合法有效的票据；拥有固定的办公场所，可以陈列产品及接待客户；

**基本优势：**资源完全共享、统一技术支持、市场价格保护，基本无风险。

您经营的公司只是想多一个进货渠道，比较一下差价优势，那可以考虑将我司作为一个备用有实力的进货渠道

**基本优势：**无须到处搜寻货源、我司货源充裕、质量稳定、价格优势明显；

您地处发达地区、客户资源丰富、从业经验丰富，想寻求一份兼职或自由工作，那可以考虑与我司合作，以我司办事处身份进行业务运作。

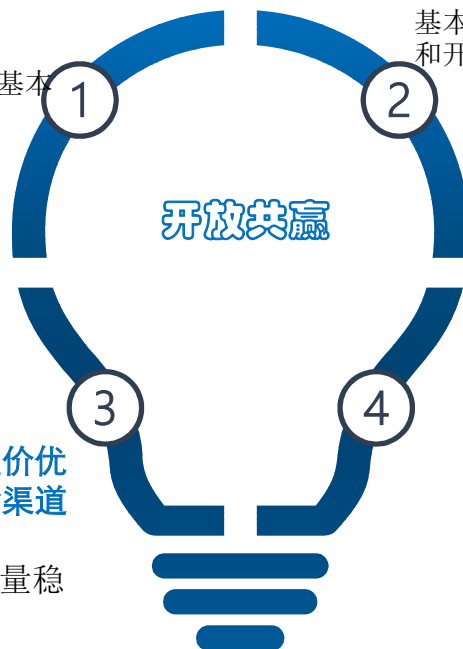
**基本条件：**拥有固定的办公场所和联系方式，可以陈列产品及接待客户；

**基本优势：**我司统一宣传和交流流程、统一报价和帐款往来，只需维护客户和开拓客户，无任何意外风险。

您具有独特的特种工程塑料改性技术、配方和货源，但在拓展市场方面精力和经验不足，也可考虑与我们合作。

**基本条件：**具有工厂实体和设备、遵循基本商业规则、能够配合我司进行OEM生产代工；

**基本优势：**我司服务流程规范完善、客户群广泛、品牌效应显著、技术服务能力强



# 合作流程



相互了解

简单、互利、多赢

协议签订

合作落地

### 专属二维码

随时同步查询我司材料库、远程实时查看我司现场（生产车间、检测、仓库等）

### 客户导流

我司通过网络平台、展会吸纳的客户将根据区域导流到相关合作方

### 价格竞争

我司不直接参与终端客户销售，即使客户咨询价格，我司市场报价也会高于市场指导价，便于陪衬客户有对比参照。



我们热忱期待您的合作、共同发展  
电话：18602517685 13775034358