



2.招商指南

璞耐特（大连）科技有限公司

目 录

1. 招商背景.....	2
1.1 招商前言.....	2
1.2 企业简介.....	2
1.3 前景优势.....	2
1.4 目标市场.....	3
1.5 产品系统.....	3
2. 合作关系.....	4
2.1 省运营中心.....	4
2.2 项目合作商.....	4
2.3 工厂直营店.....	4
2.4 战略合作商.....	4
3. 报备与支持.....	4
4. 合作流程.....	5
5. 合作须知.....	5
5.1 合作前提.....	5
5.2 合作要求.....	5

水无孔不入，璞耐特无微不至！

1.招商背景

1.1 招商前言

1.1.1 《璞耐特招商指南》是全面介绍璞耐特渠道合作管理的指导性文件。指南从不同角度向您介绍了璞耐特合作加盟体系的相关内容。

1.1.2 我们希望能与全国各地更多的商业精英在互相了解信任的基础上建立稳固的合作关系，共同谋求长远的利益。为此，请您加入璞耐特合作体系之前务必全面充分了解本合作体系的优势。

1.2 企业简介

璞耐特公司成立于二零零三年,是一家主要致力于工业、民用与公共建筑领域创新型的防水科技公司。璞耐特的核心价值观是诚实、正直和尊重他人；视创新、诚信为基石，产品质量为第一，以市场需求为导向，视客户利益为根本，推行全面的质量管理体系，强调系统化的解决方案。并通过发展和更新我们的产品系统，以经济、易用、持久、可靠、环保产品为研发方向，来满足客户更高的要求，持续为客户创造价值。

1.3 前景优势

随着中国的发展趋势，社会不断进步和建筑技术的革新，我国基础建设和国家对工业企业的政策导向，商业建筑和城市道路、海绵城市、以及地下空间等工程，桥梁、隧道、地铁、管廊等交通工程，引水渠、水库、坝体、水利发电站、池塘衬底水利工程等，都属于建筑防水材料的应用领域。因此，TPO防水材料的发展潜力无限，应用领域将更广泛。

我们正是看到了未来建筑节能市场的需要，从TPO防水卷材的发展情况来看，我们可以预测未来3至5年是90年代或21世纪初期建造的旧厂房大改造时期；另外，工业建筑防水标准的规范化、等级要求的提高，使得更多行业提高其工业建筑的防水重视程度，再者建筑节能大趋势不可逆转，暴露式单层屋面将越来越多；因此，旧厂房改造、工业建筑厂房、暴露使用的屋面防水等将是未来几年TPO防水卷材的应用方向。



1.4 目标市场

公共建筑、民用建筑、工业建筑。

1.5 产品系统

1.5.1 V 衣-热塑性聚烯烃（加筋 P 型）TPO 防水卷材

典型应用：（钢结构）单层屋面防水系统

1.5.2 V 衣-热塑性聚烯烃（均质 H 型）TPO 防水卷材

典型应用：节点处理，泛水，环境治理防渗系统

1.5.3 V 衣-热塑性聚烯烃（背衬 L 型）TPO 防水卷材

典型应用：（砼结构）单层屋面防水系统、（砼结构）翻修屋面防水系统

1.5.4 V 封-热塑性聚烯烃（自粘 SA-H 型）TPO 防水卷材

典型应用：种植屋面防水系统、（保温基层）单层屋面防水系统、（钢结构）翻修屋面防水系统

1.5.5 V 封-热塑性聚烯烃（预铺 SA-YP 型）TPO 防水卷材

典型应用：建筑地下防水系统、隧道管廊防水系统

1.5.6 V 封-热塑性聚烯烃（自粘 SA-F 型）TPO 防水卷材

典型应用：建筑地下防水系统、上人屋面防水系统、室内防水防潮系统

1.5.7 V 封-热塑性聚烯烃（自粘 SA-J 型）TPO 防水卷材

典型应用：建筑地下防水系统、隧道管廊防水系统、上人屋面防水系统

1.5.8 V 封-丁基（SA-2 型）密封胶带

典型应用：建筑节点密封系统

1.5.9 V 泥 - 水泥基（自闭型）防水浆料（SI 型）

典型应用：地下室/厨卫间/混凝土防腐、防水

1.5.10 V 晶 - 水泥基渗透结晶型防水涂料

典型应用：地下室/混凝土防腐、防水

1.5.11 V 伴 - 万能底涂（水剂 W 型）

典型应用：各种基材的基层处理剂、界面处理剂；



2. 合作关系

2.1 省运营中心

2.1.1 省运营中心是指与公司签订《璞耐特省运营中心协议》，能在当年累计完成约定年度销售额，并能按公司要求首次订货，能够配合璞耐特管理、开发与维护下级项目合作商与项目经理；

2.1.2 按期进行项目与客户的报备，能够配备专职设计上图人员；

2.1.3 有一定的资金实力、有独立办公场所，包括设计院与项目操作经验，具有稳定的客户资源，每年完成产品采购合同额不少于 1000 万元。

2.2 项目合作商

2.2.1 项目合作商（民建、公共、工业）在三大建筑领域的工程承建商、防水工程施工商等，以工程承包、施工为主；

2.2.2 与公司签订《项目合作商协议》，有专业项目操作案例与相关领域客户群体；

2.2.3 能够上报经营年目标与按期进行客户的报备，能够配备专职业务人员；

2.2.4 有稳定的客户资源，每年完成产品采购合同额不少于 300 万元。

2.3 工厂直营店

2.3.1 工厂直营店是指璞耐特公司予以授权并签订《工厂直营店合作协议》，能够配合璞耐特的客户开发与维护，以经销为主；

2.3.2 按期进行项目与客户的报备，能够配备专职业务人员；

2.3.3 有一定的资金实力，具有稳定的客户资源，年销售额不少于 300 万元。

2.4 战略合作商

2.3.1 战略合作商指与璞耐特签定战略合作协议的大型建设单位，总承包公司。

2.3.2 按协议完成约定采购额。

3. 报备与支持

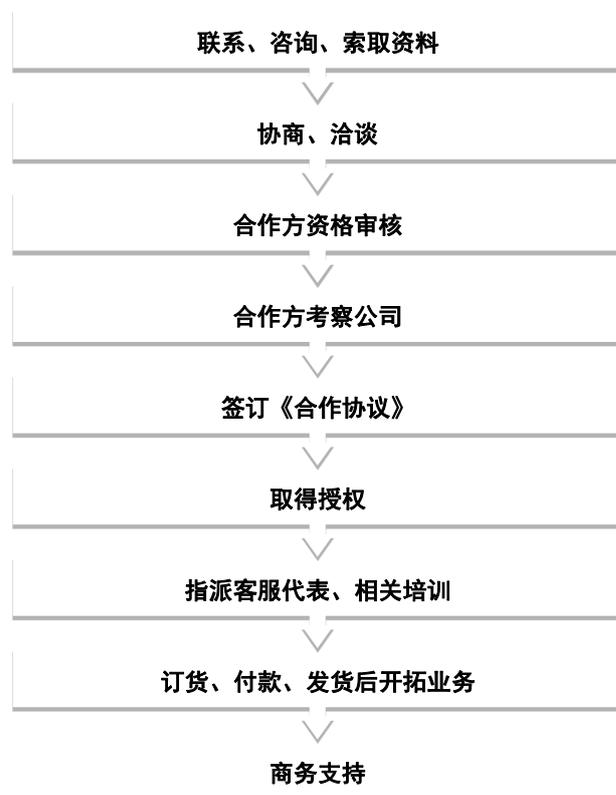
3.1 政策支持：产品推广会，产品线上推广，协助开发重大项目与战略合作客户。

3.2 服务支持：营销物资配送与技术服务支持。



3.3 报备保护：省运营中心、项目合作商、工厂直营店均享受公司报备信息保护。

4. 合作流程



5. 合作须知

5.1 合作前提

- 5.1.1 认同璞耐特经营理念和经营策略；
- 5.1.2 具有一定经济实力的法人或自然人，法人已取得合法经营的营业执照；
- 5.1.3 有固定的营业场所；
- 5.1.4 具有销售网络（能辐射到周边地区）或终端用户网络；
- 5.1.5 有良好的资信用度。

5.2 合作要求

- 5.2.1 需具备专业从事建筑防水工程或建筑防水材料的销售；
- 5.2.2 需提供公司加盖公章的证明资料，即营业执照副本复印件、组织机构代码证复印件、



税务登记证复印件等相关资质；

5.2.3 在对本招商指南无异议的情况下与璞耐特签订《合作协议》；

5.2.4 发展属于您的下一级合作伙伴；

5.2.5 及时进行项目报备；

5.2.6 接受公司销售运营指导，尽快实现销售利润。





H₂O 到此为止

H₂O 到此为止



防水 我们专注 TPO
Waterproofing We Focus on TPO

400 9900 330

www.pnata.com