

【日本】今年机床设备市场将难有起色

受内需不振、日元升值导致的竞争力下降及中国等海外市场需求减少等原因影响,日本今年机床设备行业市场将难有起色。近日,日本机床设备工业协会公布的统计数据显示,9月份日本机床设备订单总额为107204亿日元、同比下降3%,连续5个月同比下降。

日本国内机床设备订单同比下降13.2%,连续4个月同比下降。该工业会分析,由于日元长期在高位运行,为了降低成本不少企业把投资转向海外导致内需减少。9月份外需(出口)订单额为76391亿日元、同比增18%,连续2个月同比增长。海外市场除汽车产业以外的机床设备订单一直处于下降趋势,森精机制作所、东芝机械等传统企业海外订单减少幅度比较明显。

【泰国】高额拉动紧固件需求

泰国历史上规模最大的投资计划即将启动。泰国总理英拉日前在曼谷透露,这一计划的总额高达900亿美元,将主要用于区域内的基础设施建设项目,以满足将于2015年建成的东盟经济共同体以及大湄公河次区域经济迅速发展的需要。

泰国《曼谷邮报》6日报道说,泰国总理英拉5日在泰国投资大会上发表主旨演讲时公布了这一投资计划。英拉表示,泰国在确保区域内的互联互通上发挥着重要作用。泰国政府计划中的项目有泰国一老挝高速铁路、泰国洪水防控管理等工程。泰国政府消息人士还透露,此项投资计划将历时7年,资金来源主要依靠信贷。

大湄公河次区域经济合作机制由亚洲开发银行倡议,成立于1992年,包括中国的云南省、缅甸、老挝、泰国、柬埔寨、越南,整个区域占地约260万平方公里,总人口达326亿。

泰国将启动900亿美元投资计划,主要用于基建大规模的基础设施建设,需要用到大量的紧固件。这一利好的市场消息,有利于我国紧固件出口泰国市场。

【印度】机床产业持续壮大

据悉,印度政府未来几年将投入大量资金用于基础设施建设,这将为我国企业在印度的发展提供大量机会。

据美国加德纳出版公司统计,2011年印度是世界第7大机床消费国,其机床产业在全球排名第16位。2011年印度机床产值为5.76亿美元,消费额为23.52亿美元,出口机床0.28亿美元,进口机床高达18.04亿美元,由此可见,印度对进口机床的依赖度达77%。

印度机床产业的持续增长,主要取决于其国内汽车及零部件业的迅速发展所带来的巨大需求。据印度汽车零部件公会预计,至2018年,印度汽车、摩托车及其零部件产业每年将至少需要15亿美元购置生产设备。此外,印度政府积极加大基础设施建设力度,如修建铁路、机场及公路所需的建筑机械、运输机械,生产用的纺织、服装、制鞋机械等都将成为未来推动印度机床需求增长的主要来源。

大势观察 |

关注锁具行业未来发展方向

□ 广佛

国内低端产品的竞争早已白热化,未来锁具行业发展方向在哪里呢?国内锁具市场以生产中低档的锁具产品为主。由于锁具行业属于劳动密集型行业,入门门槛低,专业化程度不高,高端产品种类非常稀少。

汽车锁成为新锐

随着我国汽车工业的不断扩大,汽车锁发展前景看好。国家商务部公布,我国2004年汽车产量跻身世界第四,突破500万辆,达507.05万辆,比上年增长了14.11%。其中轿车约占47%,客车约占26%,货车约占27%。汽车产量的增加,展现出汽车锁市场前景良好,尤其是轿车锁中的高端智能防盗锁市场潜力巨大。

家具、办公锁成为新宠

随着家居、办公条件的改善和商务用房的增加,使得家具、办公用锁的市场越来越大。目前,各类抽屉锁、衣柜锁、箱包锁、



橱柜锁、文具柜锁、转舌锁、连动锁、浴室锁、保险柜锁等家具、办公锁需求量极大。而這些鎖具又与房地产业、家具业、物业管理等行业紧密相关,花样越来越多、质量要求也越来越高。

高档锁是方向

随着我国对外开放的不断深入,高档建筑发展很快,高档锁具市场的前景乐观。我国锁具行业对锁具高新技术的投入正逐年增大,高档锁的市场需求也逐年增加。特别是发达国家对高档锁具的需求极为旺盛。我国制锁行业中的强手正在抓住时机,

及时进入高档锁市场。温州的强强集团通过联合的方式,将制锁业的20多家企业组合起来,整合资源,迅速在高端锁具市场站得一席之地,让锁具强国的韩国等制锁企业纷纷找上门要分一杯“羹”。

门锁成为领头羊

随着老百姓生活水平的提高、住房条件的改善,决定了门锁必然成为锁具市场的领头羊。目前,我国门锁市场以机械锁为主,机械锁主要有球形门锁、执手门锁和插芯门锁。而插芯门锁比其它门锁在防盗性能、适用范围等方面优越,故更有可为。但是,必须注意城镇和农村家居门锁需求层次,区别对待。企业正在开发指纹锁。因为高端锁具技术含量高、更加突出人性化、个性化的特点,所以产品利润也比较高。加上锁具产品换代速度加快,高端锁具将逐步成为锁具中的主流。其他国内制锁企业也纷纷开发出如IC卡电子门锁、电子密码锁、加密型磁卡门锁、楼宇对讲防盗系统、阀门锁等。

营销高地 |

五金中小企业的成功在于聚焦,而只有定位才能聚焦。

营销策划 让五金中小企业“弹无虚发”

□ 正久

五金中小企业如何生存和发展,这是小微企业老板最需要解决的一个问题。因为五金中小企业既没有资源优势,又没有人才优势,也没有产品优势。即使产品做得好,没有钱做广告,别人也不知道。即使知道了,企业不出名,客户也不相信。那么五金中小企业如何在激烈的市场竞争中生存和发展呢?

如果是在前几年,只要老板勤快,多找几个业务员,努力出去跑客户,那么企业也许就发展起来的。然而,今天的市场变化,每个行业慢慢地都形成了二八定律。五金中小企业如果没有做好营销策划,仅仅是靠勤劳是行不通的。企业只有靠营销策划,销售才能变得更简单。

营销的目的就是让推销变得多余,策划的目的就是让营销变得更高效。别看企业小,一样需要策划。那么企业如何做好营销策划呢?在今天这个市场细分的时代,市场成熟的时代,营销策划的关键在于定位。

为何企业需要定位,因为现在的客户越来越成熟,他们很清楚自己要什么,不要什么?如果企业没有清晰的定位,那么客户就不会关注你。所以企业定位的策略就是寻找市场差异化。只有差异化,才能打动客户,你不要总是说你跟别人的产品一样,甚至比别人的更好,这样一开始你就失去了竞争力,营销策划的目就是强调你的产品跟别人不一样,虽然不是最好的,但一定是最适合客户的。



因为现在客户的需求慢慢由物质需求转化为精神需求,精神需求的特点就是追求人性化,个性化,差异化。客户现在追求的不是别人拥有的,而是别人没有的。所以五金中小企业生存和竞争不要老是模仿别人,不要老是挑战大企业,这样你很容易就会被大企业反击。五金中小企业需要做的是大企业不做的事,而不是跟大企业去比品质,比品牌,比实力。因为你比不了。但是今天的网络营销为很多五金中小企业提供更多、更好、更有效的差异化竞争,为何我们一定要沿着大企业的思路去运作呢?所以五金中小企业永远要养成那种四两拨千斤的思维习惯,

的付出达到最大的回报。五金中小企业成功的在于聚焦,而只有定位才能聚焦。其实定位就包括企业定位,产品定位,市场定位,区域定位,渠道定位,客户定位,因为只有定位,你才不会浪费资源,只有定位,你才能提高命中率。一勺盐放在水缸里不会产生多少作用,放在水沟里更是毫无价值,如果放在碗里,那么你要多咸就有多咸,这就是定位的重要性。所以五金中小企业成功的关键步骤在于找点、定位、聚焦,而不是端着枪扫射。因为你没有那么多子弹,所以五金中小企业营销策划的目的就是让企业弹无虚发。

我们学会寻找自己的蓝海,不要总是在红海里厮杀。

其实,商场跟战场一样,胜利者并不一定是实力最强大的,而是那种懂得营销策划,整合资源的企业家。因为五金中小企业没有实力硬拼,所以你只有通过营销策划才能以小博大,以弱胜强,出奇制胜。

营销策划不是教你有多少钱做多少事,而是教你以最少

业界声音 |

电动工具 “念”好市场发展经

□ 徐恩东 何春艳

电动工具凭借携带使用方便、工作效率较高、能耗低等特点,成为全社会最广泛使用的五金工具。多年来,永康市的电动工具行业主要以外贸出口为主,但随着欧美市场持续低迷,经济回暖速度缓慢,电动工具的外贸之路越来越难走。

“电动工具是永康的八大支柱产业之一,历来外向型特征十分明显,外贸出口是永康电动工具行业生存与发展的一大支撑。凭借成本优势,永康电动工具行业在国际上占有较大的市场份额。然而,原材料上涨、人民币升值、国外市场不振,导致电动工具外贸订单急剧萎缩,这对电动工具行业无疑是一个沉重的打击。”日前,笔者走访中国科技五金城市场时,多年经营某知名电动工具品牌的李女士如是说,“受外贸行情节节衰退的逼迫,众多电动工具生产企业 and 经销商开始转换策略,开始专注于国内电动工具市场的开拓与创新,而一些本身就以国内销售占优势的电动工具企业和商家,更是发挥自身优势,积极在提档升级上狠下苦功,发展也是相当迅猛。”

电动工具销售商李强坦言,国内市场容量虽不及国际市场那样大,但需求仍不小,又大部分属专业电动工具,销售价格较高,因而经济效益较好,只要重视产品质量,不断巩固和开拓市场份额,就同样有前途,同样能生存和发展。由于国内电动工具市场对电动工具品质和品牌更加挑剔,不管是电动工具经销商,还是直接用户,都非常重视电动工具的质量和品牌。因此,市场向好品质、好品牌电动工具的倾斜度加大。只要企业、销售商跟对市场念好市场经,电动工具不愁没销路。

据了解,国内用户对电动工具的质量要求越来越高,尤其对产品效率、重量、寿命等指标非常关注。以建筑行业为例,对国产电动工具的质量问题主要反映为:电锤易发热、连续工作时间短、电锤冲击力小、振动大,操作者要用力压着才能进深,钻头易磨损、易断等。为更好开拓国内外市场,越来越多的电动工具生产企业和销售商更加注重科技创新,以质量取胜,以新品巩固和拓展市场。因此,电动工具市场的品牌意识和品牌效应更为明显,很多稍有实力和规模的电动工具经销商,都对经销好品牌电动工具表现出很高的积极性。电动工具市场日趋成熟。

经过近几年的培育,永康电动工具行业已形成许多“自己的品牌”和“自己的名牌”,尤其是一批知名电动工具品牌,如博大、伦达、三锋、富强等,已在浙江省乃至我国电动工具行业渐显领先地位。可以期望,这些品牌在规范有序的竞争环境下将会得到更健康更快速的成长。而随着生产商不断重视企业的品牌建设,加大科技投入,开发新产品,电动工具行业实现了从单一的小电动工具产品向多元化、大型化、现代化、规模化、新颖化的电动工具系列产品方向进军,迅速占领市场制高点。

www.sanken-sh.com

上海山研机械科技有限公司
Shanghai Sanken Machinery Technology Co., Ltd.

公司地址: 上海市金山区金石北路1285号
邮编: 201518
电话: 021-57200560
传真: 021-57200561

Address: 1285 Jinshi Road North, Jinshan District, Shanghai 201518
Tel: 021-57200560
Fax: 021-57200561

住所: 上海市金山区金石北路1285号
邮编: 201518
电话: 021-57200560
ファックス: 021-57200561