

五金锁具企业应满足市场多样化需求

■ 九建

战略营销管理是新的市场环境对企业的客观要求,也是复杂多变的竞争环境下企业对于市场本质的深刻认识和理性选择。战略营销也不再是单一的产品导向或者顾客导向,而是系统营销要素的整合。这种基于动态环境和组织资源,从竞争战略高度认识市场、管理营销的观念和做法,就是企业的战略营销管理。

如今的五金锁具企业除了要注重质量、追求创新,还要花尽心思做好营销策略,才能在市场中立于不败之地。笔者认为要做好企业营销,着实要绞尽脑汁调查了解用户所思所想,并最大限度地满足其需要,做足个性化营销功课。

了解市场风向

营销要有自己的个性、用自己的特色创造出需求吸引消费者;另一方面是全方位地满足顾客个性化的需求,也就是说企业要开发出个性化、丰富多彩的比较另类的产品,以突破常规的富有冲击力的营销,挖掘、引导、创造并满足市场需求,符合当今人们求新、求异、求变的个性化消费潮流。

企业必须运用与竞争对手截然不同的营销手段,有意识地引导市场和消费群体朝着有

如今的五金锁具企业除了要注重质量、追求创新,还要花尽心思做好营销策略,才能在市场中立于不败之地。要做好企业营销,着实要绞尽脑汁调查了解用户所思所想,并最大限度地满足其需要,做足个性化营销功课。



利于自己的方向发展,使潜在的市场变成现实的市场,并逐步与竞争对手拉大距离,使自己更为独特,以最终达到开拓市场、占领市场、拥有市场为目的的一种营销理念。

满足个性化需求

正所谓顾客是上帝,一切从顾客需要出发,通过与每一位顾客建立良好关系,开展差

异性服务。知道顾客的需求后,最大限度地满足消费者个性化需求。

在个性化营销中,消费者选购商品时完全以自我为中心,现有商品不能满足需求,则可向企业提出具体要求,企业定制出消费者的理想产品。有了王者产品,企业的市场竞争力无形中得到了增强。在竞争日益激烈的市场上,谁的产品最能满足顾客需要,谁就最终赢得市场。

五金锁具企业能及时了解市场需求的变化,制定个性化营销策略,企业的市场竞争力提高了,企业的经济效益也就随之上升,进一步促进企业的发展扩大!

所有这些功能的扩展,使其成为建筑物的重要组成部分的同时,更极大地提高了五金锁具的市场竞争能力。谁能够掌握市场走向,谁就能取得成功。

华东城·中国五金装饰城入驻九乔商贸圈

■ 商每

近日,华东城·中国五金装饰城客户洽谈会在浙江杭州海外海皇冠酒店举行,邀请了近千商户参加。华东城·中国五金装饰城也瞄准了时机,顺势入驻德胜东路。

九乔商贸圈是杭州市委、市政府打造的杭州国际商贸交易新窗口、长三角地区购物新天地和城市市场集聚主平台。这几年,区域内的道路建设和新项目开工,阻碍了板块人气,影响了市场经营。如今,德胜高架通了,地铁通了,客运中心也投入运营,人气一下子上来了,华贸鞋城、九堡四季青市场人流如织;东大门市场、恒大建材一期满铺经营;其余20多个市场蓄势待发。华东城·中国五金装饰城也瞄准了时机,顺势入驻德胜东路。

据华东城·中国五金装饰城负责人介绍,凭借良好的区位优势、便利交通,华东城吸引了众多商户的关注和兴趣,华东城也经历了全新的规划包装,定位为复合型综合市场集群,集五金机电城、办公家具城、灯具灯饰城、电商办公城等业态于一体,联手打造全新市场集群。

全自动颗粒包装机 四大优点“称霸”市场

■ 金灿

随着生产工艺的不断进步,消费者对产品包装的要求也越来越高。各类提高产品包装速度和美观程度的包装设备应运而生。全自动颗粒包装机作为新生设备,已经在药品、食品等领域的包装上发挥了重要的作用。作为一种技术先进、性能稳定的包装设备,全自动颗粒包装机具有比较突出的优点:

首先,通过数码技术测控,包装的精度和稳定性好;其次,在出现故障时可以及时警报停机,降低物料及包材的损失,同时可以自动存储数据,保证生产的连续性;第三,设备采用不锈钢制造,符合国家GMP标准,确保在包装过程中物料不受污染;第四,设备设计人性化,便于维修保养。

全自动颗粒包装机的工作流程大致为“包装材料——经薄膜成型器成型——进行横封热合打字打撕口——切断——进行纵



封热合成型”,这次过程中自动完成计量、制袋、充填、封合、打印批号、切断及计数等一系列包装工作,自动完成对细颗粒类物料的包装,因而广泛地应用于颗粒类药品、糖、咖啡、果珍、茶、味精、盐、种子等细颗粒物料包装上。

有关标准对包装的含义界定为:为在流通过程中保护产品、方便贮运、促进销售,按一定技术方法而采用的容器、材料及辅助物等的总体名称,也指为了达到上述目的而采用容器、材料和辅助物的过程中施加一定技术方法等的操作活动。

随着工业化的不断发展,产品生产的流程和方式已经发生了翻天覆地的变化。产品包装作为生产过程中的重要环节,其机械化、自动化和智能化的程度也在不断提高。全自动颗粒包装机在满足基本定义的基础上,还紧跟市场需求,不断进行技术研发和产品的更新,在产品包装上发挥更大作用。

轨道交通行快速发展 机床需求量显著增长

■ 资贤

我国正在实施减少投资拉动的经济再平衡措施,由于投资乏力,机械、商用车、金属制品业都将面临疲软的用户需求。在市场化低迷的格局下,轨道交通业的快速发展或许可为机床产业增添一抹亮色。根据《2013-2017年中国城市轨道交通行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》显示,轨道交通相关产业链规模可以达到数千亿元,共涉及相关行业达20多个,包括土建、机械、电气、电子及通讯业的技术密集型产业。不仅如此,城市轨道交通建设对引导经济发展有独到之处。

据国家发改委宏观研究院透露,未来五年内中国高速铁路建设将维持大规模投入,投资额将保持在每年7000亿元左右,共计3.5万亿元。以高速和提速、重载为重点的中国铁路建设与改造,已经步入了发展的“快车道”。国家对轨道交通行业尤其是高速铁路的超大投资规模和建设规模,刺激了铁路装备以及机床行业的发展。

业内人士认为,首先在轨道加工和高速铁路轨枕加工方面,提速和高速轨道的建设以及改造需要新型提速道岔,对数控道岔铣床、道岔磨床的需求不断上升。高速轨道铺设在完全不同于枕木的轨道板上,需要专用数控轨道板磨床,大约每100km就需要配置一套。

其次,在车辆零部件的制造方面,动力部分、电力机车和电传动内燃机车对机床的需求各不相同,此时需求大量通用性机床和专用机床进行柴油机和零部件的加工。因此,对大型立卧加工中心、龙门加工中心、数控镗铣床、数控立车、数控精密磨床、曲轴车的需求大大增加。

此外,随着铁路部门的改革深入和列车跨局长途运行,维修工作量大幅增加,维护维修工作将越来越集中到枢纽地区的机务段和车辆段。在这种市场需求情形下,以门式车轮车床为核心的包括超声波探伤和磨耗测量并自动回复原型最小切削量的生产线,将成为未来发展的方向。

劣质低价 太阳能热水器市场亟待净化

■ 伍泉

太阳能产业曾被认为是前途无量的朝阳产业,是市场追逐的热点,但是太阳能热水器的实际发展却并未按照“朝阳”路线走,曾经红火一时的太阳能热水器在短短的几年时间内,从波峰跌入谷底,企业数量从3000多家骤减至几百家。

近几年,小型太阳能热水器企业倒闭的消息似乎从未间断过。浙江嘉兴、山东日照等太阳能热水器生产较为集中的地区更是哀鸿遍野,除了一些较大的企业还在支撑外,很多小企业早已“人走厂空”。

太阳能热水器“由盛而衰”的原因主要集中在两个方面:一是产品本身的技术门槛低,导致企业蜂拥而至抢市场,却没有维护市场;二是产品技术缺乏创新的持续支撑,一直没有进城扩大市场,自然很快就触到了“行业天花板”。

太阳能热水器的生产加工相对比较简单,一个企业只要有储热水箱生产线,产品的其他配件,如真空管、支架等都可以进行社会化采购。一些中小厂家的前期生产线投入小,又不需要技术研发投入,也没有广告宣传费,甚至连一些税费都可以合理规避,这也造成一段时间内市场上低于1000元的太阳能热水器层出不穷,甚至连一些知名品牌也为了



降低成本,采取在外贴牌定制“超低价热水器”的办法,以牺牲质量换取市场份额。

质量问题最打击消费者的购买积极性。然而,太阳能热水器市场多年来始终没能得以净化,虽然市场上有质量优良的产品,但是劣质产品还是伤了不少消费者的心。

始于2008年的家电下乡政策,极大地激发了原本就在农村地区具有广阔发展空间的太阳能热水器市场的潜能,其市场销量一路攀升。然而这一政策却也大大透支了未来几年的市场,随着家电下乡政策的逐步退出,市场销量下滑也在所难免。

未来五年 灯饰配件企业或遭遇发展瓶颈

■ 吴亮

据统计数据表明,未来5年,我国照明灯饰业年产值将保持20%以上的增长速度,这个增速必然将给灯饰配件业带来可观利润。但据了解,灯饰配件上游企业市场前景看好,作为下游的灯饰配件企业,目前正面临着发展困境。成本增加,时间长了,便给微利企业带来无形压力。近两年,物价的飞速上涨,使得配件企业的原材料也跟着上涨,而主要压力来自于人工成本。由于政策性的产业转移,相对内地,珠三角地区早没了明显的用工优势。很多民工选择回到自己的家乡工作。

劣质产品扰乱配件行情,在配件行业,有很多厂家既没有取得工商执照,更没有正规

的生产渠道,规避了税收和保险费用不少,更重要的是,他们减少了开模、设计、采购等常规成本,他们只需要一把螺丝刀,就可以生产组装配件。买的人从外表上很难发现有什么区别;这样一来,其他的供应商就为难了,客户来后总是说哪家哪家只卖多少钱,一个劲儿地往下压价。本来利润就薄,这样一来,市场只能是一片混战,一片狼藉了。

门槛低,配件厂家的增长如杂花生树,群莺乱飞。两三年前做光源配件的厂家没有这么多,那时的生意好做。这两年,一下子增加了几百家,角角落落都是做配件的。据了解,价格战盛行,甚至不惜亏本大甩卖。以经销商的身份,到古镇最大的配件城打探价格,就同一款LED 3W的球泡,发现高则到12元,低

则到1.8元,甚至有些还鼓吹包括光源在内只卖2.6元。连本钱都保不住。据了解,行此伎俩者,多是在两三年前赚了钱,现在通过低价挤死一批新开的厂家,等别人都死了,他的价格也就可以再起来了。

营销渠道老化,坐地等客成为过去。很多配件企业为了节约成本,没有设立营销团队,基本都是靠门市招商,这样的客户对象相对有限,如果门市地理位置不理想的话,很难接到订单。

工厂对抗行业竞争者的最大手段就是“价格战”。目前,对于多数灯饰配件企业而言,面对原材料上涨所带来的成本压力,“价格战”成了其主要的竞争手段。业内人士介绍,我国从事照明灯饰配件生产的企业,主要

市场对低压电子变压器需求量增大

■ 虎连

微型化是现代工业产品的一大趋势,各种电子设备、信息设备的体积重量都在不断地缩减,电气设备领域在此环境下也不例外,变压器正走微型化之路。传统的电子变压器体积大、重量重大的配件,如今家用电器以及电子设备不断发展,市场对低压电子变压器的需求量日益增大,变压器市场如何推动变压器产品向轻、薄、小的方向发展,更重要的是随着整机性能的变化,必将驱使电子变压器产品向高频化、低损耗、表面贴装及新材料、新结构的新型变压器方向发展。

微型变压器利用电磁感应原理把电能两个电路之间传递,由磁芯和绕组构成。与常规变压器相比,磁芯尺寸大幅度缩小,横截面积与高度的比值更大。微型变压器的绕组是由折叠式铜箔、印制电路板上的印制铜线条或直接沉积于磁性薄膜上的铜线条构成。微型变压器具有功率密度高、效率高、漏感低、散热性好、成本低等优点。

高频、低损耗、小尺寸和低价格的电子变压器是目前市场上最畅销的产品。伴随超大规模电路和系统集成以及元器件小型化、PCB表面安装高密度化的趋势,市场对电子变压器微型化需求持续升温。随着新材料、新工艺的不断应用,国内变压器制造企业还不断研制和开发各种结构形式的变压器,以适应不同的市场应用需求。

东方市场让 欧洲逆变器供应商头疼

欧洲的光伏组件供应商们可能会发现很难进入东方市场。蓬勃发展的中国市场仍是它们所面临的一个重要挑战。在欧美获得巨大成功的瑞士品牌SolarMax逆变器供应商Sputnik Engineering最近透露,该公司从2011年起就进入中国,但在中国开发业务的尝试却处处碰壁。CEO Christoph von Bergen表示,不清楚是否有西方逆变器公司在中国制造逆变器,但产品却都销往欧洲、澳大利亚或美国。

对SolarMax而言,中国是一个棘手的问题。要想在中国开展业务,必须有一个巨大、良好的关系网。另外公司也做出了不涉足日本市场的策略性决定。除了对自身的关注点及资源配置的考量外,技术和监管要求也是进入日本市场的障碍。(钟蔚新)

新品速递

欧仕格推出 新款EZV永磁变频系列螺杆压缩机

■ 钟压

上海欧仕格压缩机有限公司最近推出新款EZV系列永磁变频螺杆空压机。该产品具备一体轴式结构,不同转速情况下,永磁电机效率较高,节能效果显著;体积小、噪音低;以及运行稳定的特点。

上海欧仕格压缩机有限公司为外商独资企业,专业生产螺杆压缩机。产品范围包括了动力用空气压缩机和工艺用气体压缩机。公司目前以生产喷油双螺杆空气压缩机为主,以全新的设计理念,对螺杆式空压机的每个系统部分进行整合,将“可靠、节能、环保、方便”这四大原则贯穿于产品的每一道环节,赋予产品全新的形象和定位,满足用户对产品的期望与信赖。欧仕格压缩机始终致力于将欧洲最新压缩机技术和设计方案引入中国,结合中国市场状况,为用户提供最优秀的产品和最高效的空气动力系统,据悉新款EZV系列永磁变频螺杆空压机可为用户节约能耗,避免更多的浪费,深受用户喜爱。

分布在广东、浙江、上海、江苏等地,其中又以广东古镇最集中。灯饰配件企业从产品系列来看,主要有五金、玻璃、木头、布艺、水晶等十多种,但专业为照明成品企业生产配件的厂家很少,大多数是综合其他行业进行服务。一方面是因为照明行业总体产值较小,另一方面则是照明行业技术含量低,恶性竞争导致企业不得不更多地开拓其他领域。

原材料上涨带来的成本压力是相当大的,为了几厘钱的利润,配件企业也是抢着卖。一位配件采购商表示,现在配件企业所面临的发展困境,除了原材料涨价外,还包括低竞争、土地人工成本上升、市场营销不畅、品牌意识缺乏、技术跟不上潮流等,因此提升自身仍然是最关键的。