

## 环保集成墙装饰-环保集成墙饰定制

产品名称	环保集成墙装饰-环保集成墙饰定制
公司名称	临沂高新区木宜生装饰材料厂
价格	40.00/平方
规格参数	品牌:木宜生 型号:600*9*3000 产地:山东临沂
公司地址	高新区马场湖镇
联系电话	15165552505

### 产品详情

商业竞争日益激烈化的，家装行业的压力也越来越大，集成墙面亦是如此。“优胜劣汰”是行业发展的必然趋势，但在当前的形势下，大多数集成墙面企业仍保持着粗放型的经营模式，无法发挥集成墙面的优势，\*\*\*细分市场才能更好的进行针对性销售。

“大小通吃”导致得不偿失

集成墙面的面世是大势所趋、也是墙面材料优胜劣汰的结果所致，在集成墙面发展初期，由于生产和经营的成本相对不是特别高，大量的投资者进入了集成墙面行业，集成墙面品

牌也如雨后春笋般不断增加。集成墙面相比传统墙面装饰材料的巨大优势让大部分企业在前期的经营过程分外顺利，随着行业和产品的发展以及消费者越来越多样化的需求，集成墙面企业原有的经营模式弊端开始显现。对于\*\*\*城市和二三线小城市的大小市场，大部分企业试图大小通吃的战略在大众不断变化的需求中显得漏洞百出，价格过高或者过低、花色太少、材质不合消费者使用习惯等等都会成为\*\*\*下降的导火索。究其原因，集成墙面对于不同市场的无差别战略是引发这一系列问题的关键所在。

### 细分市场，明确目标消费群体

“有得必有失”，集成墙面想要在不同的市场都牢牢把握商机，在战略调整上多下功夫，更多的支出\*\*\*。细分市场，简单来说就是根据不同市场的客户需求进行差异化的营销。和人的精力一样，一个企业的财力、物力、资源和人力都是有限的，为了更好的将所有的资源优化配置和利用起来，将市场\*\*\*细化是非常有必要的。在明确了目标消费群体以后细分的市场，一旦消费者的消费习惯和消费倾向有了变化，企业都能及时的根据消费需求的变化作出相应的营销策略改变，不仅能更快的获得市场反馈，也能大大提升企业对于市场变化的应变能力。明确目标消费群体、提高企业竞争力、提升应变能力，这些都在要求企业抓紧细分市场的步伐。

身处目前竞争日益白热化的集成墙面行业，企业如果不能及时根据市场变化做出相应的调

整就会失去核心竞争力。如此情况下，在这个越来越复杂的竞争环境中，集成墙面企业何以立足？