

郑州化工行业的网络营销推广公司

产品名称	郑州化工行业的网络营销推广公司
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810（注册地址）
联系电话	13323693821 13140513661

产品详情

面对日益激烈的市场竞争，国内化工企业需不断创新营销战略思维，增强自身竞争力，为企业的可持续性发展奠定良好的基础。网络营销策略的实施是一个化工企业在竞争日益激烈的化工产品市场上得以生存的必由之路。本文从市场网络、品牌宣传、品牌保护等方面，结合一些探讨和分析了化工企业的网络营销策略。

随着我国经济的不断高速发展，国内化工企业的发展也步入了快车道，由原来的弱小不断走向强大，并逐渐与国际化工市场接轨。无论是生产技术、生产产能、产品质量还是自主知识产权等均得到了大幅度的提高与发展。新项目的建设更是如火如荼。这使得国内的化工市场迅速饱和，化工产品销售经历了一个从不愁销到销不出的过程。

在市场竞争异常激烈的过程中，化工企业面临着产品如何在竞争中胜出，企业如何在竞争中生存的这一难题。于是国内的化工企业开始越来越多的关注化工产品的品牌营销策略问题。

在市场经济的大潮中，营销对于一个企业运作与发展的作用已经越来越明显，一个适合本企业发展的营销战略思维能够帮助企业茁壮成长，将把企业引向成功之路。近年来，虽然网络营销战略、思维创新不断，而且也从不同方面反映了对营销问题的新见解，但是由于化工产品市场的特殊性，化工企业一直在实践中探索适合于化工行业的网络营销战略和思维。

国内化工行业的经济状况

相比国际化工巨头，我国化工企业则显得非常弱小。据统计，2004年国内化工企业平均年销售额在一亿元人民币左右，相比2003年的9500万元和2002年的8170万元，虽保持了较高增长速度，但企业数量

过多，生产能力大量分散。

在区域分布上，国内主流化工企业基本分布在华东地区，占化工企业总数的42.9%，其中超过一千家化工企业的省总共有四个。而从产品层面，国内化工企业的主流产品为橡胶制品、化肥、化学试剂助剂合成材料和涂料，上述五类产品的制造商总数占国内化工企业总数的47.6%。

综合上述分析，国内化工企业的大体特征如下：

1. 生产能力的分散使得行业当中缺乏领袖企业，多数企业无法建立完善的销售渠道，或者缺乏对渠道的有效控制。

2. 区域分布的不均衡性使得多数生产企业必须跨过地域界限销售产品至下游采购者。在这个过程中，渠道的作用至关重要。

3. 产品类别的集中化使得在上述几个产品领域的竞争较为激烈，同时产品差异化较弱，使得价格成为企业竞争的重点。

针对以上列举出的国内化工企业的几点现状，在下文中将列举出两项有效的措施：

一、化工产品销售网络的建立是品牌营销策略的基础。

在化工产品的销售过程中，化工企业要确立自己的主要销售目标市场和客户群，集中企业全力，打造样板市场，建立销售市场的根据地，并以根据地为中心构建完善的销售网络，这是化工企业必须要经历和完成的一个比较重要的过程。当初根据地的建立可以是一个地级市场，也可以是一个省级市场，或者就是一个或几个大客户。通过这些目标市场和客户，去影响和渗透其它的外围市场和客户，逐步建立起完善的销售网络，固若金汤的网络建设不仅是品牌营销策略的基础而且也是化工企业夺取全面的胜利的基础。

二、宣传是品牌网络营销策略的重要手段

一个品牌要想被众人所知；就必需宣传，化工产品的品牌也不例外。化工产品品牌的成长过程，既是企业实力不断壮大的过程，同时也是品牌宣传力度不断加大的过程。但是，化工产品的品牌宣传又不同于传统消费品的品牌宣传。后者可以立竿见影，快速见效。而前者由于都是只涉及专业群体、特定行业，所需要的宣传战略需要更有针对性，否则，只会是事倍功半。

化工产品的品牌宣传战略主要有线上和线下两种方式：

线上：

1. 首先是在各大网络搜索引擎上的布局，让客户知道你的存在，解决客户的信任问题。

2. 在行业平台进行免费或者付费的宣传。

3. 自媒体的运用，圈粉，互粉，在让行业内的人都知道你的存在，然后进行企业品牌、文化企业和情感的宣传。

线下：

- 1.参加业内颇有影响力的行业展会。
- 2.邀请客户到企业参观先进的生产基地和管理方式。
- 3.在客户群中形成良好的口碑。
- 4.与行业协会和行业媒体和记者保持良好的关系。
- 5.利用电视。报纸和网络对企业品牌进行宣传。

只有企业与产品彻底互联网化，才能在这人变幻莫测的互联化时代生存。当然啦，不是所有的企业与产品都要彻底的互联网化，但没有互联网思维的企业一定会在这次经济下行的浪潮中淘汰，这是趋势，任何企业都不应该跟趋势过不去。