

瓷砖代理工厂直销南庄发货客厅卧室可用

产品名称	瓷砖代理工厂直销南庄发货客厅卧室可用
公司名称	佛山全陶陶瓷有限公司
价格	.00/片
规格参数	品牌:锐成
公司地址	佛山市禅城区南庄大道溶洲路段全陶陶瓷公司
联系电话	0757-83551938 13630176860

产品详情

瓷砖代理如何拓展陶瓷市场中的小城镇呢

陶瓷行业在市场突破的方面是很关键的，陶瓷开拓小城镇是很有必要的。陶瓷卫浴企业不断的发展，我国的三四级市场已经成为企业关注的焦点，瓷砖下乡也随之成为热门话题，各个企业纷纷采取行动，瓷砖代理进军农村市场。在这种形势下，我们首先要了解清楚三四级市场的特点，只有这样才能做好三四级市场，否则一切行动都是盲目的。

想要了解三四级市场的特点，就要从市场调研下手。闻名于世的麦肯锡咨询公司经过调研以后发现在很多并不引人注目的小城镇，却生活着数亿具有一定消费能力的消费者，他们是未来十年重要的发展机遇，但是跨国公司和大部分国内生产耐用消费品的企业同样都忽略了这个市场。

其实这些小城镇的家庭收入总量已经比一线和二线城市的总和高出约50%，而且在今后20年内，小城镇中年收入超过3.5万的家庭每年将增加760万户，比城市增长速度还快。

那么中国小城镇的消费心理和消费行为和大城市又有什么区别呢?因为前者对瓷砖代理来说是比较陌生的市场，了解他们的心理和行为对制定企业品牌发展战略和营销方针至关重要。

在小城镇的潜在富裕群体中，年轻人比例比大城市高，18~34岁的比例占55%，其中1/3至少受过大专教育，因此小城镇的富裕群体具有独特的消费需求和特征，他们消费比较理性，不会像城市富裕群体，讲究刺激兴奋，大部分小城镇的富裕群体更注重生活的稳定性，有了钱首先想到建个安乐窝，而不是高消费，这就给家居行业带来了很大的商机。

总之，绝不可低估小城镇中潜在富裕群体的消费能力：例如他们空调的拥有率高达67%，另外12%希望明年购置，这两个比例远高于中国某些城市的比例。手机拥有率和上网程度也高于北京、上海、广州以外的城市，汽车拥有率也高于城市总体水平，当然这是因为信息和交通不便的缘故。

瓷砖代理

要进入中国小城镇市场，难度相当大，首先是物流成本极高，因为人口高度分散，交通设施落后，销售网络不够完善。小城镇潜在富裕群体人口有1.35亿，它相当于一二线城市的总人口1.37亿。两者家庭平均收入也相反，但是前者分散于全国1.2万个小城镇以及2000个村县中，其市场开拓难度和成本都很高，这也是20世纪90年代来长虹家电下乡运动失败的原因，因此对于小城镇市场开发必须有充分的认识和准备。

文章来自：佛山锐成陶瓷(<http://www.fsrc88.cn>)

锐成陶瓷是专业生产中高档瓷砖知名品牌，主要品类有微晶石、全抛釉、抛光砖等的品牌企业，产品花色及规格齐全，始终走在市场前沿的锐成陶瓷，以经典的低调奢华风格，彰显出独特的品味。

我们以其卓尔不凡，独树一帜的风格，不断创新和服务至上的精神。生产基地配备先进的全自动化生产设备，年设计生产能力超过3600万平方米。公司一直秉承“人文、绿色科技、时尚”的产品研发理念，持续推出高性价比高品质的特色产品，产品畅销全国。

锐成陶瓷把产品质量视作企业的生命，凭借先进的现代化生产设备和对产品质量的执着追求，已经建立了强大的销售网络并且通过了国家强制性“3C”产品认证及ISO9001:2008质量管理体系认证。锐成陶瓷源于高品位的陶瓷产品，整合了不断创新的产品艺术花色和多元化的产品配套优势，实施品牌战略，沿着国际化经营模式，与时俱进，为广大消费者创造更多、更优质的产品。锐成陶瓷价值观直接指导着企业文化的建立和培养，更加明确品牌的定位。追求的不再是一片瓷砖，而是打造成具有文化、有深度和内涵的品牌，成为客户的保障选择。

我司始终坚持走高性价比品牌之路，一直专注于在墙地砖领域的精耕细作，以一流的品质和优质的服务在市场上构建起卓越的竞争优势，从而赢得了越来越多用户的认同和赞誉。