

体育木地板行业发展处于较为尴尬而艰难的局面

产品名称	体育木地板行业发展处于较为尴尬而艰难的局面
公司名称	北京奥搏健体育场地工程有限公司
价格	340.00/平方米
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区黄厂南里3号院12号楼10层1107
联系电话	01087327067 13521178100

产品详情

经济下行压力下，体育木地板行业发展处于较为尴尬而艰难的局面，眼看各种乱象逐渐浮出水面，经销商叫苦不迭，行业发展遭遇“拦路虎”。面对市场上层出不穷的发展阻力，体育木地板企业又该从哪些方面来做出应对方式呢?唯有结合市场形势找到适合自身发展的方向，才能在瞬息万变的市场中逆势突围。体育木地板行业发展四大痛点其一、同质化竞争激烈。中国体育木地板市场一直都不缺乏的东西是什么?跟风!这也直接造成了一些成功企业的成功产品在市场上的生存周期变短，后来无人受益。其二、渠道壁垒突出。众所周知，许多城市的室内建材核心区域基本都被国内外的各大品牌占据。一个普通体育木地板品牌代理想要占到稍好的位置甚至是入场，要面临诸多困难。其三、室内建材商卖场内耗严重。现阶段，中国大大小小的室内卖场都呈现出快速扩张的趋势，整体处于供大于求的阶段，而室内建材卖场里的品牌大同小异，导致一个地区的资源内耗十分严重。其四、投资成本过高。抛开购置产品的费用不说，仅店面的装修投入就十分昂贵，而且装饰的生命周期较短，基本2年就得重装，更有一些体育木地板品牌随着产品变化，迫使经销商被动更换装修，造成资源浪费。近年来，体育木地板圈内谈论“转型”、“变革”的论调明显增多，在某种意义上，这正是市场倒逼的行为。那体育木地板企业的出路究竟在哪儿?体育木地板企业未来出路何在?以原创引领行业。原创永远是在市场竞争中立于不败之地的制胜法宝。尽管很多企业都有自己的设计力量，但常常无法实现“产品—文化—生活”的完美融合，使得大部分产品缺乏鲜明特色，无法从“千人一面”中脱颖而出，也无法及时转舵，从同质化的恶性竞争中抽离。因此，体育木地板企业走原创路线至关重要。人的本性需求表现在精神需求与物质需求两个方面，当物质需求得到满足时，精神需求必然占据主导地位。目前，无论是国内还是国外，以文化为核心的文化产业经济正在迅猛发展，蕴含文化、满足人们精神享受的产品广受欢迎;因此，有高文化附加值，能彰显文化品位的产品是未来营销的大趋势。满足顾客个性化需求一直是企业实力的体现，也是加深品牌与顾客粘性的重要手段。70、80、90后已成为消费无可置疑的主力，品牌忠诚度降低、个性化需求提升，不仅关注产品的理性功能，更加追求品牌所带来的感性智慧和价值观契合。如果能够围绕消费者需要适度延伸产品和服务提升，推出的个性化服务，将会从单个消费者身上获取更大的价值实现。体验式的销售是当前好的营销模式。在如今的信息时代，消费者对产品的价格、材质等不仅能货比三家，货比全国都成为了现实。随着消费者自我意识的突出，真正决定他们购买选择的往往是对产品的深入体验与了解。因此，以消费者的感官体验为突破口，推出深度体验式营销，不仅能减少传统售货讨价还价的拉锯战，还能增加顾客对店面的好感。在市场竞争环境愈发复杂的当下，体育木地板企业的发展也必须要认清市场上存在的问题所在，唯有认清问题所在，并且有针对性地做出相应的解决措施，企业才能在市场竞争愈发残酷的背景下成功突围。