

塑钢集成墙板顶墙集成这么好，为什么会出现评价两级分化的现象？

产品名称	塑钢集成墙板顶墙集成这么好，为什么会出现评价两级分化的现象？
公司名称	临沂欧博润集成墙板有限公司
价格	40.00/平方米
规格参数	欧博润:18865490278 型号:600板 产地:山东临沂
公司地址	山东临沂兰山区高新区西外环
联系电话	13953953745

产品详情

我们都知道现在市场上顶墙集成行业已经占据了家装市场的位置，顶墙集成行业多年来发展迅速，竞争激烈，然后现在市场上的怪象就是顶墙集成的大牌厂商不断寻找新的代理商，提升自己的铺货量。

但是对于消费者来说，这些厂商却没有做好准备，没有一套行之有效的售后服务方案与行业标准，消费者在购物之后产生的一系列问题没有得到及时的解决。

由此可见，目前顶墙集成市场环境恶劣、鱼龙混珠，这也导致了越来越多消费者对这个行业产生了不信任感，终端销量也随之下下降，形成这种市场怪圈其实也见怪不怪。我们来分析一下墙顶集成市场所存

在的问题到底有哪些？

厂商质量把控不过关

大多企业的管理者总是埋怨市场不景气，不能遇上好的机遇。但是良好的市场机遇期还是需要质量过硬的产品去应对的。每年的双11、双12等活动以及不少的季节性营销，这些都是良好的机遇期，可是让人失望的是，很多厂商的产品质量没有很好的把关，导致产品在促销浪潮之后又迎来了退货浪潮，这无疑是在给企业带来了致命的一击。

顶墙集成效果展示存在局限性

目前墙顶集成的销售主要还是通过加盟店来完成，由于店面租金、店面大小、客流量等因素导致了门店的效果不能完全的被展示出来，所以墙顶集成的优越性能、品牌优势、施工优势也就很难让消费者直观地感受到。因为考虑到这些因素，现在有些企业为经销商提供了保姆式的扶持，帮助经销商门店的起步以及经营。

终端销售沟通不到位，消费者不知所云

作为销售终端，门店内的导购其实非常重要，试想，无论你要买什么，进店后有问题一定希望导购能够为你清楚详细地介绍商品的资料。但目前，顶墙集成行业发展虽然非常快，与之相匹配的服务人员的培

训却还未到位，大部分经销商都忽略了对店内导购人员的专业知识培训，导致许多导购回答不了或者只能模糊地解答顾客的疑问。店内导购和消费者的沟通不到位，难以得到消费者的信任，因此，企业应该做到有专门的培训会，针对导购、设计师等的人员进行专业化的产品、设计等等的培训，帮助终端更快速的进入状态。

拼装技术不专业 材料损耗严重

安装便利是顶墙集成的一大优点，但是安装便利不等于可以随意安装，有些安装师傅缺乏专业知识、手艺欠佳，安装之后缝隙很大、折边不美观等现象都会影响墙面的整体效果，更会影响产品的口碑。除了安装效果，实际安装中，师傅对于材料的切割和耗损的把控也是很重要的。如果实际安装过程中，师傅不专业、工具不专业测量的数据与实际数据有偏差，那么就会导致材料损耗严重。这样一来，省钱就会变成费钱，消费者自然不会满意。少了回头客又丢了口碑，销量如何上去？

所以综上所述，顶墙集成企业最重要的一点就是保证出产产品的质量以及加强对终端人员的培训，这样消费者才会对产品产生信任感，从而放心的下单。其次就是为自己打好软广告，做好品牌建设，并且在为消费者进行顶墙集成安装时，提供专业安装知识、安装指导，这样才能避免安装效果不美观、安装材料损耗严重的情况发生。