

临沂集成墙板企业有何差异化良方?塑钢板 SPC石塑地板

产品名称	临沂集成墙板企业有何差异化良方?塑钢板 SPC石塑地板
公司名称	临沂欧博润集成墙板有限公司
价格	45.00/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

在市场经济当中经常会出现“羊群效应”的现象，一旦那种产品获得市场关注度就一窝蜂的跟进，导致行业产能过剩，产品同质化严重。如今的集成墙面行业就是如此！

随着集成墙面市场的高速发展，越来越多的建材企业涌入集成墙面行业，导致集成墙面市场的竞争日益加剧，产品同质化现象严重，集成墙面企业的发展遭遇瓶颈。集成墙面产品差异不明显、跟风仿制多，品牌缺乏自身特色，恶性价格竞争等都成为集成墙面企业最为头疼问题。

那面对同质化越演严重的集成墙面市场，集成墙面企业怎么去做到最大限度的差异化呢？打造属于自己

的品牌形象！

一、差异化产品

对集成墙面行业来说，产品的核心价值是基本相同的，所不同的是在性能和质量上。首先，集成墙面企业要从产品质量、款式等方面实现差别，寻求产品的与众不同的特征，在满足顾客基本需要的前提下，率先推出具有较高价值和创新特征的产品，以独特个性的特点争取到有利的竞争优势地位。此外，改变产品的包装、大小等，也可以在产品质量、技术同质化的基础上创造出新的不同。

在集成墙面行业，这几个企业就做的不错，提到生态铝就会想到巨奥品牌，提到实心墙板就会想到华夏，提到生态石材墙面就会想到世纪豪门，这些就是产品差异化最好表现。

二、差异化服务

差异化服务通常是一种更为重要的差异化手段，高品质的服务是大幅提高利润率的源泉。近年来，随着技术进步和激烈竞争的优胜劣，除了在产品方面努力实现差异化，集成墙面企业对服务也产生了高度的重视，并从服务的差异化来体现自己的差异化的基础。

作为一家集成墙面企业，你要知道，客户无论在你那购买哪种产品，你关心的不仅是产品的成功售出，

更注重的客户在享受你通过产品所提供的服务的全过程的感受，无论是一杯水还是一个微笑、一句问候，都要让客户有一种被尊重和自我价值实现的感觉。因为，这种感觉所带来的就是顾客的忠诚度。服务的差异化不仅仅是集成墙面行业发展的一种新趋势，更是社会进步的一种必然产物。

三、差异化销售

集成墙面品牌要想赢得用户与市场的认可与接受，除了可靠的品质保障与服务，面对激烈的市场竞争更需有及时有效的营销策略作支撑。寻求差异化营销已成为集成墙面企业生存与发展的一件必备武器。

差异化营销不是某个营销层面、某种营销手段的创新，而是产品、概念、价值、形象、推广手段、促销方法等多方位、系统性的营销创新，并在创新的基础上实现品牌在细分市场上的目标聚焦，取得战略性的领先优势。集成墙面企业要通过有特色的宣传活动、灵活的推销手段、周到的售后服务，在消费者心目中树立起不同一般的形象。

客户的眼光是挑剔的，市场的竞争是残酷的，唯有从自身寻求改变才能找到问题的出路。一个专注于技术革新、不断更新完善产品体系、提升技术服务支持的企业肯定会收获客户的认可，得到市场的积极反馈。可喜的是，在过去的2018年，在政府与整个行业的积极推动下，一些集成墙面企业开始了从数量扩

张、粗放经营向注重质量、打造品牌的转变，让我们看到集成墙面行业的良性发展。