防模具防锈油厂家今后的生存之道？（解决方案）！

产品名称	防模具防锈油厂家今后的生存之道？（解决方案）！
公司名称	沛县孚斯润滑油店
价格	460.00/桶
规格参数	茵特尔:0
公司地址	江苏省.徐州市.沛县大屯街道夏官屯市场
联系电话	13129602886

产品详情

防模具防锈油厂家今后的生存之道？（解决方案）！

由于当前的锈油行业竞争越来越激烈，简单的卖防锈油产品已经无法和其它模具防锈油品牌竞争者区别。而仅仅依靠防锈油产品也将越来越无利可图的话语也这绝不是危言耸听。伴随技术的进步和化工产业的成熟，可以发现，具有科技含量的模具防锈油产品都在大规模产业化中面临着同质化的激烈竞争，产品和产品之间的差异度不断缩小，产品利润也在不断压缩。与此同时，越来越多的客户需求从单一防锈油产品的需求转向了一站式的服务和完整的解决方案。

对此，模具防锈油品牌茵特尔认为以服务为导向的解决方案能够让模具防锈油厂家在同质化中脱颖而出，也是众多模具防锈油厂家立于不败之地的竞争法宝，因为以服务为导向的解决方案可以带来更多的价值呈现，并更好地满足客户的个性化需求，最终在差异化中得到客户的喜爱。一、模具防锈油厂家为客户创造价值现在的稀缺资源是客户而不是防锈油产品，所以也表面客户为王的时代正在来临。过去靠机会野蛮生长的时代一去不复返,科技的高速发展使得脱水防锈油厂家的技术研发门槛不断降低，因此产品越来越同质化。许多模具防锈油厂家试图通过产品质量和价值独特性使得自己的产品与众不同，然而，这是所有模具防锈油厂家都会考虑的措施，当大家的方向都在同一维度上，模具防锈油厂家将难以避免地求助于价格战来提高产品销量，该产品的销售收入或许会随之增长，但是利润也会变得越来越少。所以防锈油厂家如果是简单地卖产品，从自己出发、从防锈油产品出发，靠规模、靠价格、靠推销、靠关系或佣金取胜，即使产品实现了销售，但是往往并没有为客户创造价值。因此模具防锈油厂家的观念必须转变，从过去赚客户的钱，到现在要想方设法帮客户赚钱。产品谁都会卖，而防锈解决方案则不同，不再是单纯的卖产品，而是卖价值，即通过方案为客户创造价值。茵特尔模具防锈油厂家表示为客户创造价值就是真正以客户为中心，从客户角度出发，帮助客户省心、省事、省力、省钱。

面对客户复杂的需求，脱水防锈油厂家需要为客户量身打造出适合他们的方案。模具防锈油厂家“ 茵特尔 ”认为当你定位于一个解决方案的提供者，你就有可能为客户创造更多的价值，自己也获取更多的利润。所谓的防锈解决方案，顾名思义，关键在于要能解决防锈制造业客户的问题。客户的问题和需求不尽相同，这要求模具防锈油厂家在开发解决方案的时候，充分理解客户在使用产品中的痛点和未来的发

展趋势，有针对性地开发相对应的解决方案。在过去几年中我们常常能看到模具防锈油厂家失败的转型案例，其失败的原因最主要的是在于在制定防锈解决方案的时候，没有站在客户的角度解决客户的问题。单纯地将产品和服务累加起来的拼凑方式是不能称之为解决方案的。模具防锈油厂家需要根据客户的需求来设计、规划以及实施方案，每个解决方案都是定制化的，这是一种截然不同的商业模式。模具防锈油厂家要从竞争中脱颖而出受到客户的青睐，差异化是关键。显而易见，提供多元化的防锈解决方案可以更有效地和竞争对手进行区分，也是模具防锈油厂家转型开拓新的收入渠道的好机会。二、模具防锈油厂家服务化转型信息技术革命的背景下，脱水防锈油行业无法仅仅依靠有形产品自身的功能和质量来维持竞争力，脱水防锈油厂家服务化已经成了产业发展的显著特点和趋势。模具防锈油行业正处于变革与转型的十字路口，一面是产能过剩的危机，一面是产品不能满足客户需求，模具防锈油厂家同时面临着内部挑战和外部环境变化的双重压力。当前大部分脱水防锈油厂家还是以基于产品的延伸服务为主，缺乏“以客户需求为中心”的整体解决方案。服务化很大程度上受客户需求的驱动，这也是脱水防锈油厂家服务化的基本动力。对于茵特尔模具防锈油厂家来说，向服务转型意味着重新思考如何为客户创造价值。而如何真正理解客户的需求，也是目前制造模具防锈油厂家开发解决方案的一大难题。总的来说模具防锈油厂家要想做好转型，必须细致深入的挖掘客户需求，精准把握防锈油市场发展的趋势，确定明确的盈利模式，搭建高效的前台销售和后台支持等，才能实现模具防锈油厂家有效的变革管理。