

钻具 凯特钻具 钻具多少钱

产品名称	钻具 凯特钻具 钻具多少钱
公司名称	大同凯特钻具经销部
价格	面议
规格参数	
公司地址	大同五金机电城A1-002
联系电话	17735264390

产品详情

摩擦焊接将成为钻头的主导

摩擦焊接将成为钻具的主导

目前钻具的多数接头都是要经过焊接处理的，比如连接钻杆和岩心管的变径接头、用于钻进泥土层的合金钻头、钻进破碎地层的钻具等。目前加工行业有以下3种焊接方式：

普通焊条焊接，优点：成本低廉 缺点：稳定性低，抗扭矩力小。

普通焊条焊接

不锈钢焊接，优点：抗大扭矩 缺点：对焊接工艺要求高。焊接速度慢。

不锈钢焊接

摩擦焊接：摩擦焊接是利用焊接接触端面相对运动中相互摩擦所产生的热，使端部达到热塑性状态，然后迅速顶锻，完成焊接的一种压焊方法。摩擦焊接速度很快，每个工件只需要几秒，而普通焊接需要数倍的时间。而且摩擦焊接不产生电焊烟尘和锰、镍等对人体有害的职业病危害因素。摩擦焊接的强度也很大，有时甚至比材料本身的强度还要大，也就是当外力用力拉扯时，首先断裂的是没有焊接的材料本身而不是焊接点。

摩擦焊接

摩擦焊接是一种全自动焊接过程。一旦确定了正确的焊接参数，技工即可操纵焊机工作。其优点：

- 1、快速、灵活；
- 2、焊接过程稳定并且可复验；

- 3、焊接质量优异，不必依赖熟练焊工；
- 4、可将准备工作量降低；
- 5、无需焊剂或保护气体；
- 6、对环境有利，不会产生焊接烟气或其它气体。

缺点：设备投入高。

2 铁铬锰探矿钻进对金刚石钻头钻探的基本要求

铁铬锰探矿钻进对钻具钻探的基本要求

地质找矿是利用钻具岩心钻探技术对深层的岩石进行钻进，通过收集分析岩芯判断该区域矿产的种类和含量，钻具批发价，进而确定该矿区是否有开采的价值。铁铬锰矿产作为全球具有重要开采价值的矿种，对于钻具的钻探是有要求的。

探矿钻具

勘探钻探设计由勘察设计院完成，具体实施的各个钻探队伍需要按照设计要求严格完成钻探任务，设计的基本要求主要包括矿心采取率、岩心完整度、钻孔的弯曲率和封孔质量。详细要求如下：

（1）矿心采取率

矿心采取率(包括顶、底板上和下5m范围内的岩石)不得低于80%，当矿心采取率连续5m低于80%时，要查明原因，并采取补救措施。围岩岩心的分层采取率不得低于65%。

（2）岩芯完整度

使用的金刚石钻头钻探工艺应能保持矿石原有结构特点和完整性，避免岩芯粉碎、贫化。在复脉型和多脉型矿床中要严格控制钻进回次长度及回次采取率，防止钻进中漏矿。采用钻具钻探工艺时，穿矿孔径要满足取样要求。

岩芯完整度

（3）钻孔的弯曲

认真测量钻孔顶角和方位角，做好孔深校正、原始记录、简易水文观测、封孔和矿、岩心保管工作。钻孔弯曲度应符合规程和地质设计要求，钻孔偏斜超差时要及时设法补救。见矿点和厚度大于30m的矿体的出矿点均应测定钻孔弯曲度。

（4）封孔质量

封孔质量不符合规程或设计要求时应返工重封。

对于钻孔过程必须要有详细的钻探记录，终孔后检测人员要对钻孔有全的检查。并且将钻具钻取的岩心样品保存在岩心箱内，按照储存要求保存好。

各地钻具经销商今后的生意怎么做

如果说地质钻探行业，特别是钻具的发展能够取得如此大的进步非要感谢哪些人的话，功臣非各地钻具经销商莫属！生产厂家在产品销售过程中通过分销至全国各地的钻探配件经销商，经销商火爆的生意使得钻头能够在销售的最终端快速的消化，使企业能迅速壮大并加大生产研发的力度，最终使整个行业都得到良性循环的快速发展。随着近几年市场环境的变化，目前钻探行业的销售情况怎样，经销商今后的生意又该怎么做？

一、目前钻探行业的销售情况

传统的钻探配件包括钻具在内的销售模式是生产厂家 区域总经销商 地区经销商 钻探作业人员，经过中间的两个环节之后，金刚石钻头的售价往往能加价50%以上，使得产品末端的使用者需要承受高昂的钻探成本。随着市场环境的变化，钻头的生产厂家大量的增加，使得本来就疲软的市场更加混乱，特别是各地经销商的陆续关闭，产生了市场销售的信任危机，更多的厂家因此遭受了巨大的打击，很多厂家甚至因为巨额的而倒闭。

钻具传统销售模式

所以市场的信任危机迫使像金钻这样的厂家率先向产品终端-钻探工作者直接销售金刚石钻头，这导致钻头的价格近几年出现了显著的下滑，比如110mm金刚石钻头，从8年前的460元已经跌破300元了，并且高品质的金钻钻头批发价只有260元。相比从经销商手中的零售价360元有很大的差距，因此，各地经销商的生存空间受到了前所未有的挤压，是不是经销商就此要退出市场了呢？

二、经销商今后的生意怎样做

对于钻具经销商是否会退出市场的问题，钻具明确给出否定的答案。但是经销商必须顺应时代的变化，调整自身的销售策略，才有可能在市场夹缝中求得发展空间。

1，经销商需要加强经销钻具的产品品质的把控

每一类产品在市场竞争环境中都会出现高价和低价的两个极端，钻具也不例外。目前钻探配件的销售市场已经相当混乱，价格差距可谓是天壤之别，比如91mm金刚石钻头，钻具的批发价是190元，而有的厂家的批发价却只有90元左右，真可谓是让人大跌眼镜，而其中的玄机相信机智的经销商能够看清。因此在产品品质的把控方面，如果经销商一味的谋求暴利而忽视客户的使用效果，钻具，那么这样离关门就不远了。

2，钻具哪家好，经销商需要寻求销售钻头的多样化

在很多地区，特别是经济不发达的山区和偏远地区，钻探工作者对产品的品质认知度不是很高，这时经销商可以尝试经销产品品质有差异的多样钻头。比如，可以在经销钻具同时，向厂家批发便宜的代售钻头。当客户有使用便宜钻头的需求时可以拿得出，产品的好坏让客户自己体验远比单靠嘴皮子宣传来的有效。

便宜钻头和好钻头对比

3，经销商需要加强自身客户的售后服务

有很多经销商在开店2年甚至是更短的时间内就关闭的现象在钻探行业是比较常见的，除了自身的销售策略有问题外，对于客户的售后服务保障的欠缺也是重要的原因。特别是很多年轻的创业者，钻具多少钱

，产品销售出去后便不去理会和询问客户的使用体验，不关心金刚石钻头是否进尺效果好，耐磨度高，是否有进一步加强合作的可能等等。一个合格的经销商除了懂得处理与上游生产厂家的关系，更应该知悉下游客户的需求体验。只有良好的售后服务才会赢得更多钻探工作者持久长期的信赖。

另外，如果在做好了上述几点销售业绩任然不见好转的情况下，要充分考察市场。了解当地市场对于钻探配件的需求量是否和自身销量匹配，在本地需求量不是很高的时候可以考虑更换经销店的经营场所，比如更换区域或者是更换城市。当然，如果经济允许可以把自己的经销店作为总店，向外铺设多个分店或者是加盟店。

钻具-凯特钻具-钻具多少钱由大同凯特钻具经销部提供。大同凯特钻具经销部（www.dtktzj.com）是从事“截齿，采煤机截齿，挖掘机截齿，金刚石钻头”的企业，公司秉承“诚信经营，用心服务”的理念，为您提供优质的产品和服务。欢迎来电咨询！联系人：杨经理。同时本公司（www.dtktzj.com）还是从事山西截齿，大同采煤机截齿，内蒙挖掘机截齿的厂家，欢迎来电咨询。