

定制家具企业的营销方案

产品名称	定制家具企业的营销方案
公司名称	广东数夫软件有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市南城区宏图路86号南信产业国际C座8-9楼
联系电话	400-1166-002 15814178558

产品详情

定制家具企业的营销方案是怎样？定制家居相比成品的营销模式不一样，表现在终端可以看得非常明显，终端成本、经销商职能、商品、销售管理、市场推广、目标用户等方面都有很大区别。定制家具企业的营销方案：1.加强品牌价值目前中国人的消费水平得到了大的提升，尤其是中产阶级消费注重品质。但是在定制家具行业围绕材料和价格说事的情况比较多。原因在于首先未能建立起客户的信赖感，二是品牌价值不足。定制家具可以充分发挥其优势，树立空间利用率个性化等价值感，同时抓好产品品质注重环保。那么定制家具的品牌价值将会得到逐步提升。而行业的成熟是差异化竞争和品牌价值的成熟。行业的成熟意味着告别规模化的模式，停止廉价劣质的套餐策略，在产品、服务、营销等多个层面建立品牌价值。2.加强产品策略新国货的崛起大都是以产品策略为出发点的。比如国产手机已经完全打败了国外手机。国产零售品牌甚至让国外的前辈感叹后生可畏。企业应该认真打磨好产品，打造具有性价比适合大众好用的产品。也可以差异化具有小众特色的产品。借助互联网的传播效应，让流量促进产品不断前进，最终树立良好的品牌形象。

3.加强客户服务家居行业每当业绩压力，就会打价格牌。其实价格牌未必那么好用，首先因为消费者选择多了。价格并不能形成碾压优势，所以消费者更加倾向于选择具有品质放心的产品。那么产品的特色如何突出，服务就是一个很有效的突破口。优质的产品+优质服务配合差异化定位，就可以让企业处于一个良好的生存发展空间。4.加强人才培养行业的未来靠人，所以企业应该着重培养一群能力卓越的设计师、员工安装人员。过去采用竞争思维企业并不想培养人，觉得成本高。但是企业行业的流动性是相对的，当行业人的水平都得到了提升。对于整个家居行业而言都会是一种促进。5.加强企业信息化管理想要把一家企业从创业期发展到最终的成熟期，在这个过程中，最不容忽视的就是企业信息化的问题。在竞争压力如此巨大的市场经济大环境下，想要力压群敌，获得稳定的上升能力，做好企业自身的信息化管理。企业信息化的精髓是信息集成，其核心要素是数据平台的建设和数据的深度挖掘，通过信息管理系统把企业的设计、采购、生产、制造、财务、营销、经营、管理等各个环节集成起来，共享信息和资源，同时利用现代的技术手段来寻找自己的潜在客户，有效地支撑企业的决策系统，达到降低库存、提高生产效能和质量、快速应变的目的，增强企业的市场竞争力。

以上是定制家具企业的营销方案

。多年以来，数夫深耕家居行业，在家居行业取得了巨大的成功，数千家家居客户的口碑便是最好的印证。数夫ERP系统，其完整性、实用性和先进性反映了数夫在家居行业的深厚实力。通过引入数夫ERP使企业的管理将更加有效、规范，信息传递真实、准确、及时，提高企业应对市场变化的能力、提升企业的管理水平，增强企业的竞争力，将为企业的发展奠定坚实的基础。

我公司主要经营家具ERP，家具MES，家具CRM，家具SCM，家具APS,家具行业信息化，家具智能制造

我们的地址：广东省东莞市南城区宏图路86号南信产业国际C座8-9楼电话：0769-22364915联系手机：15814178558 期待您的咨询