

内容目录

第一章 前言	3
第二章 2023-2028 年玻璃钢管道市场前景及趋势预测	4
第一节 玻璃钢管道行业监管情况及主要政策法规	4
一、行业主管部门、监管体制	4
二、行业相关法律法规和产业政策	5
三、相关法律法规及产业政策的影响	7
第二节 我国玻璃钢管道行业主要发展特征	8
一、行业技术水平及特点	8
二、行业进入壁垒	9
(1) 技术壁垒	9
(2) 市场进入壁垒	9
(3) 管理壁垒	10
三、行业特有的经营模式	10
四、行业周期性、区域性和季节性特征	10
(1) 周期性	10
(2) 区域性	12
(3) 季节性	12
五、与上、下游行业之间的关联性	12
(1) 与上游行业的关联性及其影响	12
(2) 与下游行业的关联性及其影响	12
第三节 中国玻璃钢管道行业发展情况分析	13
一、玻璃纤维增强塑料行业发展概况	13
二、玻璃钢管道行业发展历程	14
三、玻璃钢管道特点	14
四、玻璃钢管道下游市场分析	14
(1) 全球船舶制造市场有望走出周期底部，配套产业持续增长	15
(2) 海洋强国、造船强国战略强力支持国内船舶工业发展	17
(3) 脱硫管道市场面临多样机遇	18
(4) 海洋油气探索持续推进，海洋工程装备制造面临新一轮增长	21
(5) 油气管网建设持续增长，未来可期	21
(6) 电力建设投资空间巨大，持续产生配套产业增量需求	22
第四节 2022-2023 年我国玻璃钢管道行业竞争格局分析	24
一、玻璃钢管道产业快速发展	24
二、行业集中度高	24
三、主要企业情况	25
(1) 辐基斯（青岛）复合材料管道有限公司	25
(2) 苏州市木易船舶设备有限公司	25
(3) 江苏天常复合材料有限公司	25
(4) 山东欧森管道科技有限公司	25
(5) 江苏派尔克斯复合材料有限公司	25

四、主要企业取得船级社认证情况	26
第五节 企业案例分析：苏州久美玻璃钢股份有限公司	26
一、公司的市场地位	26
二、公司竞争优势	28
三、公司竞争劣势	30
四、公司创新、创造、创意特征	31
五、科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况	32
第六节 2023-2028 年我国玻璃钢管道行业发展前景及趋势预测	32
一、玻璃钢管道行业发展趋势	32
(1) 应用领域逐步扩大	32
(2) 工艺水平不断提高	33
二、行业技术发展趋势	33
三、行业利润水平及其变动趋势	33
第七节 2023-2028 年我国玻璃钢管道行业面临的机遇与挑战	33
一、面临的机遇	33
(1) 产业政策鼓励行业发展	33
(2) 进口替代空间大	34
(3) 产品应用领域广阔，下游市场空间大	34
二、面临的挑战	34
(1) 原材料价格波动影响行业利润水平	34
(2) 下游客户集中度高	34
第三章 玻璃钢管道企业热点营销策略及技巧大全	34
第一节 “搭上”热点，营销新方向	35
一、搭热点惊喜连连	35
二、搭热点的优势	35
三、搭热点也要有讲究	36
第二节 企业如何利用热点做营销推广	36
一、热点事件包括哪些方面?	36
二、如何利用热点推广?	37
三、利用热点事件进行借势营销	37
四、如何选择合适的平台?	38
第三节 如何策划一场热点事件营销?	38
一、常规性事件营销，制造热点	39
二、借势营销，抓住即时性热点	40
三、杜蕾斯的事件营销哲学	41
四、不带流量的事件不是好事件	42
第四节 热点营销类型	44
一、节日类热点	44
二、时令类热点	44
三、创新产品热点	45
四、店铺时段热点	45
第五节 如何开展热点营销	45
一、如何开展热点营销	45
二、案例	45

第六节 传统节日的新式营销：看围绕春节的热点营销	46
一、传统节日成为营销热点的原因	46
二、以春节为例看传统节日的新式营销	47
三、新式营销为传统节日注入新生力量	48
四、营销行为的价值底线	49
第四章 玻璃钢管道企业《热点营销策略》制定手册	50
第一节 动员与组织	50
一、动员	50
二、组织	51
第二节 学习与研究	51
一、学习方案	51
二、研究方案	52
第三节 制定前准备	53
一、制定原则	53
二、注意事项	54
三、有效战略的关键点	55
第四节 战略组成与制定流程	57
一、战略结构组成	57
二、战略制定流程	58
第五节 具体方案制定	59
一、具体方案制定	59
二、配套方案制定	61
第五章 玻璃钢管道企业《热点营销策略》实施手册	62
第一节 培训与实施准备	62
第二节 试运行与正式实施	62
一、试运行与正式实施	62
二、实施方案	63
第三节 构建执行与推进体系	63
第四节 增强实施保障能力	64
第五节 动态管理与完善	65
第六节 战略评估、考核与审计	65
第六章 总结：商业自是有胜算	66

第一章 前言

如今，广告、宣传、免费试用等等营销招术已经让消费者审美疲劳，商家迫切需要寻求一条新的营销之路。

而热点营销就是一个低成本和效果明显的营销策略。

热点营销是指企业及时地抓住广受关注的社会新闻、事件以及人物的明星效应等，使其结合品

牌或产品获得更好效果而展开的一系列相关营销活动。

那么，我们如何开展热点营销？热点营销有哪些优势？有哪些类型？以及最重要的：怎么开展热点营销呢？

下面，我们先从玻璃钢管道行业市场进行分析，然后重点解答以上问题。

相信通过本文全面深入的研究和解答，您对这些信息的了解与把控，将上升到一个新的台阶。这将为您的经营管理、战略部署、成功投资提供有力的决策参考价值，也为您抢占市场先机提供有力的保证。

第二章 2023–2028 年玻璃钢管道市场前景及趋势预测

第一节 玻璃钢管道行业监管情况及主要政策法规

根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》（GB/T4754–2017），玻璃钢管道所处行业为“C306 玻璃纤维和玻璃纤维增强塑料制品制造”中的“C3062 玻璃纤维增强塑料制品制造”；根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012），玻璃钢管道归属于“C30 非金属矿物制品业”。

一、行业主管部门、监管体制

玻璃钢管道所处行业主要由政府部门和行业协会组织共同进行管理。

1、行业主管部门

行业主管部门包括国家发展和改革委员会、工业和信息化部，侧重于行业宏观管理。其主要职责包括研究提出工业发展战略，拟定工业行业规划和产业政策并实施；指导工业行业技术法规和行业标准的拟定；审批、核准国家规划内和年度计划规模内工业、通信业和信息化固定资产投资项目高技术产业中涉及新材料等的规划、政策和标准的拟定及组织实施等。

2、行业协会组织

行业组织协会主要是中国玻璃纤维工业协会（CFIA）、中国复合材料工业协会（CCIA）、国际海事组织（IMO）、中国船舶工业行业协会和中国船级社及其他国家船级社。

中国玻璃纤维工业协会主要职能包括：协助政府制定行业发展规划和产业政策，搜集、整理国内外行业动态，通报行业经济运行和进出口情况，在政府和企业间发挥桥梁纽带作用。组织新产

品、新工艺、新装备的推广应用，协调与相关产业需求的市场开发，开拓玻纤产品应用领域，开展对外交流，加快产品结构调整和行业转型升级。

中国复合材料工业协会主要职能包括：向政府主管部门提出制定行业发展规划、技术、经济政策和立法等方面的建议；协调行业内的经济活动、规范企业行为，维护公平竞争秩序；行业经济指标统计和调查研究工作，以及质量监督和评价工作；推动整个复合材料市场及应用领域的扩大和发展。

国际海事组织：联合国负责海上航行安全和防止船舶造成海洋污染的一个专门机构，制定和修改有关海上安全、防止海洋受船舶污染、便利海上运输、提高航行效率及与之有关的海事责任方面的公约为其主要职能之一。

中国船舶工业行业协会的主要职能包括：受政府委托，组织和实行业调查，向政府部门提出行业发展规划、经济技术政策和经济立法等方面的建议，协助政府有关部门对船舶工业实行业管理；向政府部门提出船舶工业存在的共性问题；组织本行业开展各项与国外有关经济组织和团体的活动，包括组织考察、举办展览会、经贸洽谈会等；收集、分析、发布国内外船舶工业有关经济信息，编辑出版发行会刊、资料和出版物，以及承担政府和企业委托的其它有关事项。

中国船级社及其他国家船级社：船级社是一个建立、维护与船舶和离岸设施的建造、操作相关的技术标准的机构。船级社的主要业务是为船舶和海上设施提供合理和安全可靠的入级标准；提供独立、公证和诚实的入级及法定服务；提供包括质量体系、工程检验、货物检验、船舶和海上设施的公证检验、技术咨询、计算、评估及其他的工业服务。

船级社以其专业的船舶技术知识在保障船舶航行安全方面起着独特的作用，船舶从设计、建造、营运和维修的各个阶段都要受到船级社的监督，海上营运船舶不通过船级社的检验和发证，船舶不能营运。

二、行业相关法律法规和产业政策

行业涉及的主要法律法规及政策如下所示：

玻璃钢管道企业热点营销策略研究报告

序号	法规名称	颁发单位	时间	主要内容
1	《产业结构调整指导目录（2019年）》	发改委	2019年	“航空航天、环保、海工、电工电子、交通、能源、建筑、物联网、畜牧养殖等领域用热塑性、热固性复合材料产品及其高效成型制备工艺和装备”被列入发改委鼓励类目录
2	《2020年全球船用燃油限硫令实施方案》	中华人民共和国海事局	2019年	自2020年1月1日起，根据船舶航行水域，船舶需使用硫含量不超过0.50% m/m或0.10% m/m的合规燃油，或通过安装任何装置、设备，使用替代燃料等替代措施以达到硫排放要求。自2020年3月1日起，国际航行船舶进入中华人民共和国管辖水域，不得装载硫含量超过0.50% m/m的自用燃油（采用替代措施且满足IMO“限硫令”标准的除外）
3	《船舶大气污染物排放控制区实施方案》	交通运输部	2018年	
4	IMO“限硫令”	国际海事组织	2018年、2016年	自2020年1月1日起，船舶必须使用硫含量不超过0.5% m/m的燃料，或者是通过安装洗涤器或使用其他新型燃料达到同等的低硫排放目标。自2020年3月1日起，禁止使用不符合标准的燃油

5	《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第23号）	国家统计局	2018年	“高性能纤维及制品和复合材料”被列入战略性新兴产业
6	《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》（2016版）	发改委	2017年	“高强玻璃纤维及其复合材料”被列为战略性新兴产业重点产品
7	《纤维复合材料工业“十三五”发展规划》	中国玻璃纤维工业协会、中国复合材料工业协会	2017年	积极扩大纤维复合材料的应用领域和市场规模，重点培育风电、汽车、轻质建筑、电气绝缘、农牧养殖用复合材料
8	《新材料产业发展指南》	工信部、发改委、科技部、财政部	2017年	“开展大型复合材料结构件研究及应用测试”及“扩展高性能复合材料应用范围”

序号	法规名称	颁发单位	时间	主要内容
9	《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》	国务院	2016年	面向航空航天、轨道交通、电力电子、新能源汽车等产业发展需求，扩大高强轻合金、高性能纤维、特种合金、先进无机非金属材料、高品质特殊钢、新型显示材料、动力电池材料、绿色印刷材料等规模化应用范围，逐步进入全球高端制造业采购体系
10	《船舶配套产业能力提升行动计划（2016-2020年）》	工信部	2016年	以建造世界造船强国为目标，打造具有国际竞争优势的专业化船舶配套企业和系统集成供应商，全面提升我国船用设备核心发展能力，做大做强我国船舶配套产业
11	《“十三五”国家科技创新规划》	国务院	2016年	发展先进结构材料技术，以高性能纤维及复合材料、高温合金为核心，以轻质高强材料、金属基和陶瓷基复合材料、材料表面工程、3D打印材料为重点，解决材料设计与结构调控的重大科学问题，突破结构与复合材料制备及应用的关键共性技术，提升先进结构材料的保障能力和国际竞争力

三、相关法律法规及产业政策的影响

我国将纤维复合材料、高性能纤维及制品和复合材料等产业作为战略性新兴产业，着力重点支持发展纤维复合材料行业，国务院及各部委发布了多项政策鼓励支持纤维复合材料行业的发展进步。玻璃钢管道作为纤维复合材料的一个分支，受益于国家政策支持的影响。

2016年，我国工信部等六部发布《船舶配套产业能力提升行动计划（2016-2020年）》（以下简称“《船舶配套产能提升计划》”），提出建造世界造船强国的目标，要做大做强我国船舶配套产业。苏州久美玻璃钢股份有限公司目前产品主要应用于船舶和海洋工程制造，《船舶配套产能提升计划》的提出，有利于提升我国船舶配套产业综合实力，引导并带动船舶配套产业发展。

2016年，国际海事组织海洋环境保护委员会第70届会议决定自2020年1月1日起在全球范围内实施船用燃油硫含量不超过0.5%的规定，并出台《国际防止船舶造成污染公约》（以下简称“MARPOL公约”）修正案、导则和通函等，“限硫令”正式出台。2018年，国际海事组织海洋环境保护委员会第73届会议通过MARPOL公约修正案，决定自2020年3月1日起，没安装替代设备的船舶，将不被允许携带高硫燃油。随后，我国交通运输部发布了《交通运输部关于印发船舶大气污染物排放控制区实施方案的通知》、海事局公告了《2020年全球船用燃油限硫令实施方案》，对硫排放标准进行了更加严格的管控，相关船只必须通过使用低硫油、安装洗涤设备或使用其他替代

措施使排放达到标准。为应对“限硫令”，各国船东只能选择使用低硫油、安装脱硫设备或使用 LNG 燃料。在综合考虑之下，部分船东主动选择加装脱硫设备，根据 Clarkson 预计，到 2020 年底全球船舶运力的 19% 将配备脱硫装置。同时，据国际海事组织和国际能源署统计，2020 年全球航运业年消耗燃料将达 3.2 亿吨，而符合硫分 0.5% 以下低硫重油产能大概为 5,000 万吨，低硫油缺口约 2.7 亿吨，部分船东不得不选择加装脱硫装备或使用 LNG 燃料。

第二节 我国玻璃钢管道行业主要发展特征

一、行业技术水平及特点

目前国内进行规模化玻璃钢管道生产主要采用连续缠绕工艺，主要生产工序包含缠绕、固化和脱模，行业技术水平也主要体现在这三道工序上。

（1）连续缠绕生产工艺

连续缠绕成型工艺根据纤维缠绕成型时树脂基体的物理化学状态不同，分为干法缠绕、湿法缠绕和半干法缠绕三种。干法缠绕是采用经过预浸胶处理的预浸纱或带，在缠绕机上经加热软化至粘流态后缠绕到芯模上。干法缠绕工艺的最大特点是生产效率高，缠绕速度可达 100-200m/min；湿法缠绕是将纤维集束（纱式带）浸胶后，在张力控制下直接缠绕到芯模上；半干法缠绕是纤维浸胶后，到缠绕至芯模的途中，需要增加烘干设备，将浸胶纱中的溶剂除去。

（2）内固化成型工艺

内固化缠绕工艺原理为：首先将芯模加热到一定温度，浸渍树脂的纤维按预定张力在芯模上缠绕到一定厚度后，对芯模按固化加温历程加热，热量通过芯模由内向外传递给已缠绕和正在缠绕的复合材料，实现其逐层加热固化，当制件缠绕到预定厚度后停止缠绕，继续按升温历程加热至制件完全固化。内固化工艺是热固性纤维复合材料的高效成型工艺，内固化工艺所需芯模为中空圆柱体结构，两端设计有一定锥度以便于脱模，在芯模内部同轴安装一中空钢管，即加热芯管，芯管一端封闭，另一端开放为蒸汽入口，芯管壁上分布有小孔，由轴截面可见小孔对称分布于四个象限。芯模可绕轴自转，便于实现缠绕。加热过程中，由蒸汽入口对芯管通入高压蒸汽，高压蒸汽进入芯管并从小孔处喷出进入芯模内腔，当蒸汽充满芯模内腔时便与冷凝水同时从芯模出口排出，排出的蒸汽和冷凝水进入锅炉继续加热变为蒸汽，从而形成循环。加热时芯模继续自转，以利于蒸汽流动充分，芯模温度更均匀。

（3）脱模系统

在传统的玻璃钢管道生产线上，脱模过程由人工手动完成。管道缠绕完毕并固化完成后，由人工手动将皮带扳子系在缠绕好的管道上，然后反方向开动主轴，由工人扳住皮带扳子，将阴螺纹退下来，退下螺纹后再将皮带扳子绑在脱模小车上，手动开脱模小车进行脱模，当脱模到一定位置，再由工人旋转并升起支承辊，支撑起主轴。传统脱模的所有过程均由人工操作完成，期间还需要多名员工配合，效率低下，操作过程隐含较大偶然因素，产品质量难以保证，且易威胁员工人身安全。

现代玻璃钢管道生产线为了克服人工脱模的诸多弊端，设计了自动脱模系统。脱模系统的机械结构主要由脱模小车装置、锁紧气缸、脱模摩擦钳、支承棍和气动系统等组成，脱模小车在缠绕时用于拉紧芯模，脱模时，锁紧气缸活塞杆缩回，将尾座侧顶起的夹紧钢珠放下，松开主轴，然后脱模摩擦钳通过主轴旋转的摩擦力和气缸共同完成主轴夹紧工序，最后锁紧气缸与脱模摩擦钳等装置将管体与芯模分离，完成脱模工序。

二、行业进入壁垒

(1) 技术壁垒

公司玻璃钢管道的研发、生产严格遵照相关规范标准，针对性的生产符合规范要求和客户技术要求的产品，根据产品的设计，选择合适的原材料铺设方法和排列。设计特定的使用环境和背景，且需要符合国家的相关规定。若要实现高品质、高档次产品的生产，要求企业具备很强的自主研发能力，各环节综合配套，才能实现对特定的玻璃钢管道设计特定的生产工艺和配备特定的生产设备。

公司通过多年的自主研发，已形成了成熟的产品生产配方及相应的生产工艺，已申请并获得国家多项专利，多种关键生产设备为公司核心技术人员自主研发制造而成。公司研发生产的产品通过了9家船级社认证，通过了中国远东防火中心的三级耐火测试和美国西南研究院耐火试验(JetFireTest)，相比新进入者具备明显技术优势。

(2) 市场进入壁垒

公司产品下游客户多为大型国企、央企等集团客户下属的大型船舶和海洋工程装备制造企业，对配套产品的质量、性能、可靠性要求较高，要求配套生产企业能够提供针对不同设计方案的定制化产品和及时、快速的售后服务，对配套企业的过往业绩亦有较高要求，且供应船舶、海洋工程装备用品需要取得相应船级社认证。因此，客户在初步确定合作关系时会更倾向于和研发能力强、过往项目业绩丰富、产品认证齐全、产能有保障、售后服务完善的企业进行合作，且一般不会轻易更换被列入合格名录的供应商。对新进入者来说，产品认证和过往业绩都需要经过长期积累，短期内无法获得客户认可，行业存在较高的市场进入壁垒。

（3）管理壁垒

玻璃钢管道均为定制化产品，产品种类少，但规格型号多，客户要求的交期一般较短，为了满足客户需求，生产企业必须具备较强的管理能力和管理效率，确保客户订单的执行质量和效率，同时控制自身运营成本。公司经过近十五载经营实践，已经建立了一套完整有效的管理体系，可以快速、准确、完整响应客户需求，并不断根据客户反馈完善管理体系。新进入者一般很难在短时间内建立完善高效的管理体系，较难获得客户认可。因此，本行业存在一定管理壁垒。

三、行业特有的经营模式

定制化的经营模式。玻璃钢管道生产企业需根据客户的产品要求进行定制化设计，行业内企业一般采取订单生产的经营模式，对每个客户的每份合同单独进行设计和生产制造。在该经营模式下，生产企业与下游客户关系相对简单，在确定商务合作关系后，在提供产品的同时，并提供产品定制化设计等服务，因而玻璃钢管道生产企业具有定制化的经营模式。

四、行业周期性、区域性和季节性特征

（1）周期性

公司产品主要应用于船舶和海洋工程装备制造领域，因此公司所处行业的周期性与船舶和海洋工程装备制造业的周期性具有较强的关联性。同时，周期性的产业转型与升级带来了高端设备市场的机会，随着中国船舶产业升级，船舶逐渐向高附加值船型转型（如豪华邮轮，LNG/LPG 船等），高端船舶设备和相关产业将带来增量需求，高端船用玻璃钢管道市场具有较强的潜力，因此本行业处于良好发展阶段。

截至 2020 年 9 月 30 日，苏州久美玻璃钢股份有限公司拥有的与高端船舶相关的在手订单情况如下：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/048021042132006071>