

耐高温涂料行业市场突围建议 及需求分析报告

目录

前言	3
一、耐高温涂料行业（2023-2028）发展趋势预测	3
（一）、耐高温涂料行业当下面临的机会和挑战	3
（二）、耐高温涂料行业经营理念快速转变的意义	4
（三）、整合耐高温涂料行业的技术服务	5
（四）、迅速转变耐高温涂料企业的增长动力	6
二、耐高温涂料行业财务状况分析	7
（二）、现金流对耐高温涂料业的影响	9
三、2023-2028 年耐高温涂料企业市场突破具体策略	9
（一）、密切关注竞争对手的策略，提高耐高温涂料产品在行业内的竞争力	9
（二）、使用耐高温涂料行业市场渗透策略，不断开发新客户	10
（三）、实施耐高温涂料行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源	10
（四）、不断提高产品质量，建立覆盖完善的服务体系	10
（五）、实施线上线下融合，深化耐高温涂料行业国内外市场拓展	11
（六）、在市场开发中结合渗透和其他策略	11
四、2023-2028 年耐高温涂料产业发展战略分析	12
（一）、树立耐高温涂料行业“战略突围”理念	12
（二）、确定耐高温涂料行业市场定位，产品定位和品牌定位	12
1、市场定位	12
2、产品定位	13
3、品牌定位	14
（三）、创新力求突破	15
1、基于消费升级的技术创新模型	15
2、创新促进耐高温涂料行业更高品质的发展	16
3、尝试格式创新和品牌创新	17
4、自主创新+品牌	18
（四）、制定宣传方案	19
1、学会制造新闻，事件行销——低成本传播利器	19
2、学习通过出色的品牌视觉设计突出品牌特征	20
3、学会利用互联网营销	20
五、耐高温涂料行业政策环境	21
（一）、政策持续利好耐高温涂料行业发展	21
（二）、耐高温涂料行业政策体系日趋完善	21
（三）、一级市场火热，国内专利不断攀升	22
（四）、宏观环境下耐高温涂料行业定位	22
（五）、“十三五”期间耐高温涂料业绩显著	23
六、关于“十四五”耐高温涂料业发展战略规划的建议	23
（一）、耐高温涂料业“十四五”战略规划简介	23
1、耐高温涂料业的社会化	24
2、大规模的耐高温涂料业	24
（二）、“十四五”期间耐高温涂料业的市场应用方向	25
（三）、十四五”期间耐高温涂料业的发展重点	25

七、耐高温涂料行业竞争分析.....	26
(一)、耐高温涂料行业国内外对比分析.....	26
(二)、中国耐高温涂料行业品牌竞争格局分析.....	27
(三)、中国耐高温涂料行业竞争强度分析.....	28
1、中国耐高温涂料行业现有企业竞争情况.....	28
2、中国耐高温涂料行业上游议价能力分析.....	28
3、中国耐高温涂料行业下游议价能力分析.....	28
4、中国耐高温涂料行业新进入者威胁分析.....	28
5、中国耐高温涂料行业替代品威胁分析.....	29
(四)、初创公司大独角兽领衔.....	29
(五)、上市公司双雄深耕多年.....	30
(六)、耐高温涂料巨头综合优势明显.....	30
八、耐高温涂料产业投资分析.....	31
(一)、中国耐高温涂料技术投资趋势分析.....	31
(二)、大项目招商时代已过,精准招商愈发时兴.....	31
(三)、中国耐高温涂料行业投资风险.....	32
(四)、中国耐高温涂料行业投资收益.....	32
九、耐高温涂料成功突围策略.....	33
(一)、寻找耐高温涂料行业准差异化消费者兴趣诉求点.....	33
(二)、耐高温涂料行业精准定位与无声消费教育.....	33
(三)、从耐高温涂料行业硬文广告传播到深度合作.....	34
(四)、公益营销竞争激烈.....	34
(五)、电子商务提升耐高温涂料行业广告效果.....	35
(六)、耐高温涂料行业渠道以多种形式传播.....	35
(七)、强调市场细分,深耕耐高温涂料产业.....	35
十、耐高温涂料行业未来发展机会.....	36
(一)、在耐高温涂料行业中通过产品差异化获得商机.....	36
(二)、借助耐高温涂料行业市场差异赢得商机.....	37
(三)、借助耐高温涂料行业服务差异化抓住商机.....	37
(四)、借助耐高温涂料行业客户差异化把握商机.....	37
(五)、借助耐高温涂料行业渠道差异来寻求商机.....	38

前言

中国的耐高温涂料业在当前复杂的商业环境下逐步发展，呈现出一个积极整合资源以提高粘连性的耐寒时代。此外，在内部竞争激烈、外部成本压力加大的情况下，耐高温涂料业的整合步伐加快，进入了竞争与整合的白热化时期。

本报告主要分为七个部分。同时，本报告整合了多家权威机构的数据资源和专家资源，从众多的数据中提炼出耐高温涂料行业真正有价值的信息，并结合当前耐高温涂料行业的环境，从理论、实践、宏观和微观的角度进行研究和分析，其结论和观点力求做到前瞻性和实用性的统一。本报告只可当做行业报告模板参考和学习，不可用于商业用途，也不提供其他商业价值，请自行决定是否购买，特此申明。

一、耐高温涂料行业（2023-2028）发展趋势预测

（一）、耐高温涂料行业当下面临的机会和挑战

在当今激烈的市场竞争环境下，包括分销商在内的国内耐高温涂料企业面临着前所未有的挑战和机遇。

一方面，在耐高温涂料行业的竞争下，企业和企业之间展开了肉搏战，价格战已经到了极限，使得耐高温涂料行业的许多企业难以继续，而那些拥有大腕和大腰的龙头企业也在将他们的手从市场上移开。另一方面，国内耐高温涂料市场的快速增长带来了巨大的市场增长空间。在同样的市场环境下，能够抓住机遇的企业发展迅速，耐高温涂料行业的一些企业经不起市场的考验，必然会出现整合或发展困难，经营难以持续。

耐高温涂料行业的一些龙头企业的优势在于，他们可以通过减少单店规模来接近社区和客户。另一方面，通过门店之间的连锁关系，扩大企业规模，统一企业形象。通过集中采购，共享技术、管理、客户等各种资源，可以有效降低单分散终端销售的运营成本。所以他们有非常大的发展空间。而产品质量的提高，趋势越来越明确，也带来更多的发展空间。然而，目前，国内模式似乎鲜有赢家。大多数是由耐高温涂料行业的供应商建立的松散产品销售联盟，以推广其产品。这些特许连锁组织只能简单地实现形象的统一和部分产品的集中采购。

(二)、耐高温涂料行业经营理念快速转变的意义

一个成功的耐高温涂料业商业模式，首先要有明确的定位和思路。市场定位必须准确，我们应该冷静地分析自己的优势和劣势、机会和威胁。要有明确的发展思路和成熟的战略战术。在市场成熟之前，我们应该先发制人，迅速改变经营思路，抓住第一个机会。

在耐高温涂料行业业务流程的思维转变方面，我们的业务模式应该是灵活的。走特色经营之路，即差异化经营战略。为了保持持续创新，我们应该在业务上与竞争对手形成明显的差异，而这种差异正是客户所需要的。我们应该习惯于学习如何更好地满足最终用户的需求，同时满足网络单元用户的需求。

(三)、整合耐高温涂料行业的技术服务

转变经营理念是走耐高温涂料业经营之路的前提。然而，只有将概念转化为行动，它才能最具说服力。在这方面，我们需要在技术和服务方面做出更多努力，以迎接耐高温涂料行业新时代的到来。在技术和服务方面，首先要建立完善的信息管理体系。包括新产品信息、技术信息、竞争对手信息、客户信息、市场信息等，并对收集到的信息进行及时分析、处理和沟通。

(四)、迅速转变耐高温涂料企业的增长动力

耐高温涂料企业应当建立完善的内部管理制度和各项工作流程。加强现场管理的重要性，严格执行完整的内部管理制度，是耐高温涂料企业发展的基础；健全科学的工作流程是企业正常运营的前提；严格的现场管理是企业工作标准的体现。

有效地从“销售产品”转变为“销售服务”。耐高温涂料企业的差异化经营，只能从服务上取得成效。我们应该充分认识到，产品可以创造价值和利润，服务可以创造更高的价值和更大的利润。然而，随着耐高温涂料行业的进一步成熟和发展，行业竞争将日趋激烈。经营管理不善，行业利润下降，将淘汰一大批经营者。具有实力、技术、管理和战略眼光的大型耐高温涂料企业将在激烈的市场竞争中脱颖而出。

二、耐高温涂料行业财务状况分析

(一)、耐高温涂料行业近三年财务数据及指标分析表中列出了近三年耐高温涂料行业部分龙头企业的主要耐高温涂料数据和财务指标：

财务指标	2020 年	2019 年	2018 年
主营业务收入（万元）	79041.6	53671	46827
净利润	2523.4	905.1	1368.3
总资产	27321.6	22885.2	18681.8

除了 2019 年市场下跌和 2020 年疫情影响导致净利润下降外，耐高温涂料公司各项指标持续加强，耐高温涂料策略和风险防范与化解报告良好。

	财务比率\年份	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31	比率分析
一 流动性比率	流动比率	1.52	2.22	2.53	2020 年底耐高温涂料行业发生大量短期借款导致 存货增加，使清偿流动负债能力受到影响。
	速动比率	1.36	1.58	1.62	
— 资产效率比率	应收账款周转率	20.31	16.32	16.18	耐高温涂料企业积极控制欠款授信额度，减少赊销，应收账款减少。
	存货周转率	15.38	13.57	5.28	耐高温涂料业销售情况转好，存货的增长应引起注意。
	总资产周转率	2.31	2.42	2.51	变化不大。长短期耐高温涂料和同 定资产都有较大增长，与销售额增长基本持平。
盈利性比率	销售毛利率	7.70%	5.63%	5.50%	各项指标有明显增长，与耐高温涂料业态耐高温涂料以及市场回稳有较大关系。
	营业利润率	4.24%	1.79%	3.20%	
	净利润率	3.22%	1.38%	2.21%	
	总资产收益率 ROA	10.00%	3.76%	7.65%	
	权益资本收益率 ROE	14.55%	4.06%	6.35%	
管理比率 债务	负债比率	41.48%	34.84%	29.35%	负债比率有所上升，因耐高温涂料耐高温涂料项目融资所致。

	产权比率	81.31%	59.89%	42.59%	
	收入利息 倍数	35.72	25.31	62.34	

(二)、现金流对耐高温涂料业的影响

从现金流的角度，我们可以分析耐高温涂料行业存在的问题，并对行业内的企业进行财务比较，找出现金流最可持续的企业。

在当前市场经济条件下，企业的现金流量在很大程度上决定着耐高温涂料行业的生存和发展能力。即使企业有盈利能力，如果现金流不畅，调度不畅，也会严重影响企业的正常生产经营。偿付能力的削弱将直接影响企业的声誉，最终将对耐高温涂料行业的发展和生存产生重大影响。

三、2023-2028 年耐高温涂料企业市场突破具体策略

(一)、密切关注竞争对手的策略，提高耐高温涂料产品在行业内的竞争力

迈克尔·波特指出，“竞争优势是公司在竞争激烈的市场中行为收益的核心”。一个企业在激烈的市场竞争中能否获得比竞争对手更有利的竞争优势，是企业生存和发展的关键。目前，企业可以围绕第一战略，尽快提高耐高温涂料行业产品的竞争力，尽量缩小与耐高温涂料行业产品、质量、服务、营销策略等方面的差距，努力做到实现战术自我创新。

(二)、使用耐高温涂料行业市场渗透策略，不断开发新客户

对于成功开发的耐高温涂料行业产品，我们将不断提高产品质量，降低产品成本，提高服务质量，采取灵活的定价策略来增加竞争力，从而扩大产品在现有市场的销售，鼓励现有客户购买更多公司产品，同时也吸引竞争对手的客户购买本公司产品，或刺激未使用本公司产品的客户加入购买者行列。

(三)、实施耐高温涂料行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源

企业要密切关注耐高温涂料行业市场的消费需求趋势，进行市场开拓，不断开拓各种市场创新源。

(四)、不断提高产品质量，建立覆盖完善的服务体系

树立用户至上观，即从耐高温涂料行业产品的研发、生产、销售环节，尽可能将可预见的用户“不满意”因素从产品周期中剔除。同时，通过服务延伸，完善产品质量跟踪、反馈、调整体系。只有将耐

高温涂料行业营销策略延伸到影响客户的价值链，客户才能获得更多利益，也可以增加产品的吸引力和客户忠诚度。

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/145202120102011142>