

高强 2 号玻璃纤维纱行业洞察报告及未来五至十年预测分析报告

目录

申明	3
一、高强 2 号玻璃纤维纱企业战略选择	3
(一)、高强 2 号玻璃纤维纱行业 SWOT 分析	3
(二)、高强 2 号玻璃纤维纱企业战略确定	4
(三)、高强 2 号玻璃纤维纱行业 PEST 分析	5
1、政策因素	5
2、经济因素	5
3、社会因素	6
4、技术因素	6
二、2023-2028 年高强 2 号玻璃纤维纱企业市场突破具体策略	7
(一)、密切关注竞争对手的策略，提高高强 2 号玻璃纤维纱产品在行业内的竞争力	7
(二)、使用高强 2 号玻璃纤维纱行业市场渗透策略，不断开发新客户	7
(三)、实施高强 2 号玻璃纤维纱行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源	8
(四)、不断提高产品质量，建立覆盖完善的服务体系	8
(五)、实施线上线下融合，深化高强 2 号玻璃纤维纱行业国内外市场拓展	8
(六)、在市场开发中结合渗透和其他策略	9
三、高强 2 号玻璃纤维纱行业政策环境	9
(一)、政策持续利好高强 2 号玻璃纤维纱行业发展	9
(二)、高强 2 号玻璃纤维纱行业政策体系日趋完善	10
(三)、一级市场火热，国内专利不断攀升	10
(四)、宏观环境下高强 2 号玻璃纤维纱行业定位	11
(五)、“十三五”期间高强 2 号玻璃纤维纱业绩显著	11
四、高强 2 号玻璃纤维纱行业政策背景	12
(一)、政策将会持续利好高强 2 号玻璃纤维纱行业发展	12
(二)、高强 2 号玻璃纤维纱行业政策体系日趋完善	13
(三)、高强 2 号玻璃纤维纱行业一级市场火热，国内专利不断攀升	13
(四)、宏观经济背景下高强 2 号玻璃纤维纱行业的定位	14
五、2023-2028 年高强 2 号玻璃纤维纱产业发展战略分析	14
(一)、树立高强 2 号玻璃纤维纱行业“战略突围”理念	14
(二)、确定高强 2 号玻璃纤维纱行业市场定位，产品定位和品牌定位	15
1、市场定位	15
2、产品定位	16
3、品牌定位	17
(三)、创新力求突破	18
1、基于消费升级的技术创新模型	18
2、创新促进高强 2 号玻璃纤维纱行业更高质量的发展	19
3、尝试格式创新和品牌创新	20
4、自主创新+品牌	21
(四)、制定宣传方案	22
1、学会制造新闻，事件行销——低成本传播利器	22
2、学习通过出色的品牌视觉设计突出品牌特征	22
3、学会利用互联网营销	23

六、关于“十四五”高强 2 号玻璃纤维纱业发展战略规划的建议	23
(一)、高强 2 号玻璃纤维纱业“十四五”战略规划简介	23
1、高强 2 号玻璃纤维纱业的社会化	24
2、大规模的高强 2 号玻璃纤维纱业	24
(二)、“十四五”期间高强 2 号玻璃纤维纱业的市场应用方向	25
(三)、“十四五”期间高强 2 号玻璃纤维纱业的发展重点	26
七、高强 2 号玻璃纤维纱产业发展前景	26
(一)、中国高强 2 号玻璃纤维纱行业市场规模前景预估	26
(二)、 高强 2 号玻璃纤维纱进入大面积推广应用阶段	27
(三)、中国高强 2 号玻璃纤维纱行业市场增长点	27
(四)、 高强 2 号玻璃纤维纱行业细分化产品将会最具优势	28
(五)、高强 2 号玻璃纤维纱产业与互联网相关产业融合发展机遇	28
(六)、高强 2 号玻璃纤维纱国际合作前景广阔、人才培养市场大	29
(七)、巨头合纵连横,行业集中趋势将更加显著	30
(八)、建设上升空间较大,需不断注入活力	31
(九)、高强 2 号玻璃纤维纱行业发展需突破创新瓶颈	31
八、关于未来 5-10 年高强 2 号玻璃纤维纱业发展机遇与挑战的建议	32
(一)、2023-2028 年高强 2 号玻璃纤维纱业发展趋势展望	32
(二)、2023-2028 年高强 2 号玻璃纤维纱业宏观政策指导的机遇	32
(三)、2023-2028 年高强 2 号玻璃纤维纱业产业结构调整机遇	33
(四)、2023-2028 年高强 2 号玻璃纤维纱业面临的挑战与对策	33
九、“疫情”对高强 2 号玻璃纤维纱业可持续发展目标的影响及对策	34
(一)、国内有关政府机构对高强 2 号玻璃纤维纱业的建议	34
(二)、关于高强 2 号玻璃纤维纱产业上下游产业合作的建议	35
(三)、突破高强 2 号玻璃纤维纱企业疫情的策略	35
十、高强 2 号玻璃纤维纱成功突围策略	36
(一)、寻找高强 2 号玻璃纤维纱行业准差异化消费者兴趣诉求点	36
(二)、高强 2 号玻璃纤维纱行业精准定位与无声消费教育	36
(三)、从高强 2 号玻璃纤维纱行业硬文广告传播到深度合作	37
(四)、公益营销竞争激烈	37
(五)、电子商务提升高强 2 号玻璃纤维纱行业广告效果	37
(六)、 高强 2 号玻璃纤维纱行业渠道以多种形式传播	38
(七)、强调市场细分,深耕高强 2 号玻璃纤维纱产业	38

申明

中国的高强 2 号玻璃纤维纱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，高强 2 号玻璃纤维纱业的整合步伐加快，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高强 2 号玻璃纤维纱行业真正有价值的信息，并结合当前高强 2 号玻璃纤维纱行业的环境，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、高强 2 号玻璃纤维纱企业战略选择

本报告提供了与战略相关的具体措施，仅供内外部环境分析参考。

(一)、高强 2 号玻璃纤维纱行业 SWOT 分析

SWOT 是通过综合评价分析进而析对象的优势、劣势、机会和威胁得出结论，通过内部资源与外部环境的有机结合，明确确定分析对象的资源优势和资源的一种战略分析方法。不足之处，了解对象面临的机遇和挑战，从战略和战术两个层面调整方法和资源，以确保分析对象的实施，实现所要达到的目标。SWOT 分析法，又称形势分析法，是一种能够客观、准确地分析和研究一个单位实际情况的方法。SWOT 代表：trengths（优势）、weaknesses（劣势）、opportunities(机遇)、threats（威胁）。

<p>优势、劣势</p> <p>可选战略</p> <p>机遇、威胁</p>	<p>优势 (S)</p> <p>1. 机械化技术</p> <p>2. 资金雄厚</p> <p>3. 内部团队管理</p> <p>4. 生产管理能力强</p>	<p>劣势 (W)</p> <p>1. 人工成本提高</p> <p>2. 员工储备人数少</p> <p>3. 客户单一</p> <p>4. 产品单一</p>
<p>机会 (O)</p> <p>1. 国内经济环境</p> <p>2. 国内消费趋势</p> <p>3. 国内市场需求增加</p> <p>4. 品牌销售网络</p>	<p>SO 战略</p> <p>抓住机遇，发挥优势</p> <p>充分发挥生产管理、资金优势，抓住国内市场需求增加的机遇，通过优质的产品品质、个性化的产品设计，扩大建立自主品牌影响力，扩大市场规模。</p>	<p>WO 战略</p> <p>抓住机遇，缩小劣势</p> <p>抓住国内市场需求增加的机遇，利用多种类型的销售策略，通过提高生产组装机械化程度，降低人工总成本，进行个性化产品设计，扩充产品线，增加销售渠道。</p>
<p>威胁 (T)</p> <p>1. 供货成本提高</p> <p>2. 利润空间缩减</p> <p>3. 供货商转化能力强</p> <p>4. 替代产品出现</p>	<p>ST 战略</p> <p>发挥优势，应对威胁</p> <p>充分发挥生产管理、资金优势，加强财务管理，增加市场份额，开发新的产品线，开拓新市场，避免单一产品经营的风险。</p>	<p>WT 战略</p> <p>缩小劣势，应对威胁</p> <p>巩固目前的销售渠道，开发新产品，寻找新的市场机会。</p>

(二)、高强 2 号玻璃纤维纱企业战略确定

根据 SWOT 分析结果，公司应采取 so 战略，即成长战略。

(三)、高强 2 号玻璃纤维纱行业 PEST 分析

1、政策因素

(1)随着国家经济的稳定向好，国家对于高强 2 号玻璃纤维纱行业也会越来越倾斜,根据相关数据预计高强 2 号玻璃纤维纱行业将有 30%的增幅,地方政策也相应出台，整体提高了行业的渗透率。

(2)2020 年，高强 2 号玻璃纤维纱行业将成为政策红利市场。高强 2 号玻璃纤维纱产业将有助于提高人民生活质量。

2020 年是高强 2 号玻璃纤维纱行业发展非常关键的一年。首先，从外部宏观环境来看，影响行业发展的新政策、新法规将陆续出台。经济增长方式的转变和严格的节能减排对高强 2 号玻璃纤维纱产业的发展产生了深远的影响。此外，还有通胀、人民币升值、人力资源成本上升等因素。从公司内部来看，产业链各环节的竞争、技术升级、出口市场逐渐萎缩、产品销售市场日益复杂等问题，都是企业决策者必须面对和急需解决的问题。

2、经济因素

(1)高强 2 号玻璃纤维纱行业需求持续火热，高强 2 号玻璃纤维纱领域资金利好，行业长期发展。

(2)经济保持中高速增长。未来五年经济社会发展的主要目标是：经济保持中高速增长，到 2020 年国内生产总值和城乡居民人均收入比 2019 年翻一番，主要经济体各项指标均衡协调，发展质量和效益显着提高；创新驱动发展成效显著；发展协调能力明显增强；人民生活水平和质量普遍提高；国民素质和社会文明显着提高；生态环境总体质量有所改善；各种系统都变得更加成熟，更加千篇一律。那么，在稳中向好的背景下，我国高强 2 号玻璃纤维纱产业如何看现状、定未来、战略前瞻、科学规划、谋求技术突破、产业创新、经济发展，为引领下一轮发展奠定坚实基础。

(3)下游行业交易规模增长，为高强 2 号玻璃纤维纱行业提供新的发展动力。

2019 年居民人均可支配收入 28228 元，同比实际增长 6.5%。居民消费水平的提高为高强 2 号玻璃纤维纱行业的市场需求提供了经济基础。

3、社会因素

(1)传统高强 2 号玻璃纤维纱行业存在市场门槛低、缺乏统一的行业标准服务流程和专业监管等问题，影响行业发展。互联网与高强 2 号玻璃纤维纱相结合，减少中间环节，为用户提供高性价比的服务。

90 后、00 后等人群逐渐成为高强 2 号玻璃纤维纱行业的主要消费群体。

4、技术因素

(1)技术赋能 VR、大数据、云计算、高强 2 号玻璃纤维纱、5G 等从一线城市逐步向二、三、四线城市过渡，实现高强 2 号玻璃纤维纱的普及» 行业技术经验。

(2)高强 2 号玻璃纤维纱行业引入 ERP、OA、EAP 等系统，优化信息化管理和建设环节，提高行业效率。

二、2023-2028 年高强 2 号玻璃纤维纱企业市场突破具体策略

(一)、密切关注竞争对手的策略，提高高强 2 号玻璃纤维纱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，尽快提高高强 2 号玻璃纤维纱行业产品的竞争力，尽量缩小与高强 2 号玻璃纤维纱行业产品、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)、使用高强 2 号玻璃纤维纱行业市场渗透策略，不断开发新客户

对于成功开发的高强 2 号玻璃纤维纱行业产品，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)、实施高强 2 号玻璃纤维纱行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源

企业要密切关注高强 2 号玻璃纤维纱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，即从高强 2 号玻璃纤维纱行业产品的研发、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。只有将高强 2 号玻璃纤维纱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。

(五)、实施线上线下融合，深化高强 2 号玻璃纤维纱行业国内外市场拓展

电子商务市场具有全球化、交易连续性、成本低、资源集约化、信息化和用户量化等优势。不仅可以帮助企业快速的调整发展决策和指导生产计划，还可以帮助传统制造充分挖掘线上线下可用资源，快速接收用户反馈信息，为客户提供快速的产品开发和迭代服务，响应市场需求，保持竞争优势。因此，建议高强 2 号玻璃纤维纱行业企业在经营管理中大力实施电子商务战略，实施线上线下融合，深度拓展国内外市场。

(六)、在市场开发中结合渗透和其他策略

渗透战略是安索夫矩阵针对原始市场和原始产品提出的战略措施。也是产品生命周期中成熟市场的营销策略。高强 2 号玻璃纤维纱公司在现有市场规模较大，具有较强的竞争潜力；同时，产品需求的价格弹性比较大，可以降低价格来增加需求；批量生产可以进一步降低生产成本。渗透战略的有效实施，可以让高强 2 号玻璃纤维纱企业占据较大的市场份额，增加销售额以获得企业利润，更容易获得销售渠道成员的支持。同时，低廉的价格和低利润对阻止竞争对手的介入有着很大的障碍和影响。

对于新市场而言，单一的产品和服务不足以支撑新市场发展战略的实施。因此，有必要进一步加大产品研发力度，开发适应国际市场发展需要的新产品，实施撇脂策略。要实施这一战略，企业必须在新市场中使新产品和服务的卖点优于现有产品的卖点，才能有效吸引目标消费群体，并通过战略的有效实施实现短期利润最大化目标。 ，这有利于高强 2 号玻璃纤维纱行业公司确定公司的竞争地位。

三、高强 2 号玻璃纤维纱行业政策环境

(一)、政策持续利好高强 2 号玻璃纤维纱行业发展

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/168017000053006062>