建材购销行业市场突围建议及需求分析报告

目录

序言 4
一、2024-2029 年建材购销企业市场突破具体策略 4
(一)、密切关注竞争对手的策略，提高建材购销产品在行业内的竞争力 4
(二)、使用建材购销行业市场渗透策略，不断开发新客户 5
(三)、实施建材购销行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源 5
(四)、不断提高产品质量，建立覆盖完善的服务体系 5
(五)、实施线上线下融合，深化建材购销行业国内外市场拓展 6
(六)、在市场开发中结合渗透和其他策略 6
二、建材购销企业战略选择 7
(一)、建材购销行业 SWOT 分析 7
(二)、建材购销企业战略确定 8
(三)、建材购销行业 PEST 分析 8
1、政策因素 8
2、经济因素 9
3、社会因素 10
4、技术因素 10
三、建材购销业发展模式分析 10
(一)、建材购销地域有明显差异 10
四、建材购销行业（2024-2029）发展趋势预测 11
(一)、建材购销行业当下面临的机会和挑战 11
(二)、建材购销行业经营理念快速转变的意义 12
(三)、整合建材购销行业的技术服务 12
(四)、迅速转变建材购销企业的增长动力 13
五、建材购销行业政策背景 13
(一)、政策将会持续利好建材购销行业发展 13
(二)、 建材购销行业政策体系日趋完善 14
(三)、建材购销行业一级市场火热,国内专利不断攀升 14
(四)、宏观经济背景下建材购销行业的定位 15
六、建材购销企业战略目标 15
七、建材购销行业政策环境 16
(一)、政策持续利好建材购销行业发展 16
(二)、建材购销行业政策体系日趋完善 16
(三)、一级市场火热,国内专利不断攀升 17
(四)、宏观环境下建材购销行业定位 17
(五)、“十三五”期间建材购销业绩显著 18
八、建材购销企业战略实施要点 18
(一)、打造自主品牌 18
(二)、重塑企业价值链 19
1、规范研发设计流程 19
2、优化生产制造 19
(三)、重视市场营销 20
(四)、整合线上线下平台 22

(五)、宏观环境下建材购销行业的定位 22
(六)、建材购销行业发展趋势 23
九、建材购销业的外部环境及发展趋势分析 23
(一)、国际政治经济发展对建材购销业的影响 23
(二)、国内政治经济发展对建材购销业的影响 24
(三)、国内突出经济问题对建材购销业的影响 24
十、2024-2029 年建材购销业竞争格局展望 25
(一)、建材购销业经济周期分析 25
(二)、建材购销业的增长与波动分析 25
(三)、建材购销业市场成熟度分析 26
十一、建材购销行业企业转型思考（2024-2029） 26
(一)、建材购销业的内生延伸——选择与定位 27
(二)、建材购销跨行业转型延伸 27
(三)、建材购销企业资本计划分析 28
(四)、建材购销业的融资问题 28
(五)、加强建材购销行业人才引进，优化人才结构 28
十二、建材购销行业存在的问题分析 29
(一)、基础工作薄弱 29
(二)、地方认识不足,激励作用有限 29
(三)、产业结构调整进展缓慢 29
(四)、技术相对落后 30
(五)、隐私安全问题 30
(六)、与用户的互动需不断增强 31
(七)、管理效率低 31
(八)、盈利点单一 32
(九)、过于依赖政府,缺乏主观能动性 32
(十)、法律风险 33
(十一)、供给不足,产业化程度较低 33
(十二)、人才问题 33
(十三)、产品质量问题 34
十三、未来建材购销企业发展的战略保障措施 34
(一)、根据公司发展阶段及时调整组织结构 34
(二)、加强人才培养和引进 35
1、制定总体人才引进计划 35
2、渠道人才引进 36
3、内部员工竞聘 36
(三)、加速信息化建设步伐 36
十四、“疫情”对建材购销业可持续发展目标的影响及对策 37
(一)、国内有关政府机构对建材购销业的建议 37
(二)、关于建材购销产业上下游产业合作的建议 38
(三)、突破建材购销企业疫情的策略 38
十五、关于未来 5-10 年建材购销业发展机遇与挑战的建议 39
(一)、2024-2029 年建材购销业发展趋势展望 39
(二)、2024-2029 年建材购销业宏观政策指导的机遇 39

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/388114056105006053