

模压成型设备行业市场突围建 议及需求分析报告

目录

申明	4
一、模压成型设备产业未来发展前景	4
(一)、我国模压成型设备行业市场规模前景预测	4
(二)、模压成型设备进入大规模推广应用阶	5
(三)、中国模压成型设备行业的市场增长点	5
(四)、细分模压成型设备产品将具有最大优势	6
(五)、模压成型设备行业与互联网等行业融合发展机遇	6
(六)、模压成型设备人才培养市场广阔，国际合作前景广阔	7
(七)、模压成型设备行业发展需要突破创新瓶颈	8
二、模压成型设备企业战略选择	9
(一)、模压成型设备行业 SWOT 分析	9
(二)、模压成型设备企业战略确定	10
(三)、模压成型设备行业 PEST 分析	10
1、政策因素	10
2、经济因素	11
3、社会因素	12
4、技术因素	12
三、模压成型设备业发展模式分析	12
(一)、模压成型设备地域有明显差异	12
四、模压成型设备行业政策环境	13
(一)、政策持续利好模压成型设备行业发展	13
(二)、模压成型设备行业政策体系日趋完善	13
(三)、一级市场火热,国内专利不断攀升	14
(四)、宏观环境下模压成型设备行业定位	14
(五)、“十三五”期间模压成型设备业绩显著	15
五、2023-2028 年模压成型设备产业发展战略分析	16
(一)、树立模压成型设备行业“战略突围”理念	16
(二)、确定模压成型设备行业市场定位，产品定位和品牌定位	16
1、市场定位	17
2、产品定位	17
3、品牌定位	19
(三)、创新力求突破	19
1、基于消费升级的技术创新模型	20
2、创新促进模压成型设备行业更高品质的发展	20
3、尝试格式创新和品牌创新	21
4、自主创新+品牌	22
(四)、制定宣传方案	23
1、学会制造新闻,事件行销——低成本传播利器	23
2、学习通过出色的品牌视觉设计突出品牌特征	24
3、学会利用互联网营销	24
六、宏观经济对模压成型设备行业的影响	25
(一)、模压成型设备行业线性决策机制分析	26

(二)、模压成型设备行业竞争与行业壁垒分析.....	27.....
(三)、模压成型设备行业库存管理波动分析.....	27.....
七、模压成型设备行业“专业化能力”对盈利模式的影响分析	28.....
(一)、模压成型设备企业盈利模式运作的关键.....	28.....
1、“专业化能力”对模压成型设备行业的重要性	28.....
(二)、怎样培养模压成型设备行业的业务能力.....	28.....
八、模压成型设备成功突围策略.....	30.....
(一)、寻找模压成型设备行业准差异化消费者兴趣诉求点	30.....
(二)、模压成型设备行业精准定位与无声消费教育.....	30.....
(三)、从模压成型设备行业硬文广告传播到深度合作.....	30.....
(四)、公益营销竞争激烈.....	31.....
(五)、电子商务提升模压成型设备行业广告效果.....	31.....
(六)、模压成型设备行业渠道以多种形式传播.....	31.....
(七)、强调市场细分，深耕模压成型设备产业.....	32.....
九、模压成型设备业突破瓶颈的挑战分析.....	32.....
(一)、模压成型设备业发展特点分析.....	32.....
(二)、模压成型设备业的市场渠道挑战.....	33.....
(三)、模压成型设备业 5-10 年创新发展的挑战点	33.....
1、模压成型设备业纵向延伸分析.....	33.....
2、模压成型设备业运营周期的挑战分析.....	34.....
十、模压成型设备行业企业差异化突破战略.....	34.....
(一)、模压成型设备行业产品差异化获取“商机”	34.....
(二)、模压成型设备行业市场分化赢得“商机”	35.....
(三)、以模压成型设备行业服务差异化“抓住”商机.....	35.....
(四)、用模压成型设备行业客户差异化“抓住”商机.....	36.....
(五)、以模压成型设备行业渠道差异化“争取”商机.....	36.....

申明

中国的模压成型设备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，模压成型设备业的整合步伐加快，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模压成型设备行业真正有价值的信息，并结合当前模压成型设备行业的环境，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、模压成型设备产业未来发展前景

随着我国城市化进程的加快，社会稳定和城市安全等问题逐渐浮出水面。模压成型设备技术是实现基础设施建设的关键技术。因此，随着社会经济和信息技术的进一步发展，模压成型设备的应用将成为未来的新趋势。

(一)、我国模压成型设备行业市场规模前景预测

模压成型设备技术在人们的日常生活和工作中得到越来越广泛的应用。随着我国社会经济的不断发展，对模压成型设备的应用需求

也会增加。

(二)、模压成型设备进入大规模推广应用阶

中国模压成型设备技术的发展始于 1990 年代后期，经历了五个阶段：技术引进—专业市场引进—技术完善—技术在各个行业中的应用。

目前，国内的模压成型设备已经比较成熟，并且越来越多地推广到各个领域，扩展了终端设备，独特服务，增值服务等多种产品和服务，二十多种涵盖广泛的产品系列涵盖金融，交通，民生服务，社会福利，电子商务和安全领域，全面使用模压成型设备的时代已经到来。

(三)、中国模压成型设备行业的市场增长点

据不完全统计，模压成型设备行业中有超过 50% 的公司提供系统集成服务，而新三板中有 25% 的公司也提供系统集成服务。在整个模压成型设备市场中，参与者之间仍有很大的空间供系统集成商使用，市场扁平化程度有望提高。

渠道，客户资源，口碑，管理，服务，技术和集成能力是系统集成商的核心要素。对于高度依赖数千种渠道和高度产品同质性的模压成型设备行业，许多制造商可以将其结合起来。凭借自己的优势资源，发展成为系统集成商。通过扩大服务种类和服务范围，不仅可以丰富既有的客户资源，而且可以丰富/构建产品体系，增强抗风险能力和竞争力。当然，在提供集成服务时，请尝试使服务系统更轻便，更易

于操作和管理。

(四)、细分模压成型设备产品将具有最大优势

随着各个行业 and 部门应用的不断深入，用户类别的个性化和多样化越来越丰富。包括模压成型设备管理模块的行业管理系统在内的“大而完整”或“小而完整”是统一的。模式最终将被打破，专业化细分将成为与模压成型设备相关的项目建设的总趋势。各种行业信息系统中将有更多链接，可以将其链接为相对独立的系统并细分市场。交通信息系统，政府信息系统，电子商务系统，社会娱乐系统等也在不断发展和完善。软件开发人员将能够依靠深入的研究和某些细分领域的优势来赢得市场。

(五)、模压成型设备行业与互联网等行业融合发展机遇

互联网对模压成型设备的影响在将来会更加深刻。企业使用“Internet+”平台技术来提高网络服务水平并增强竞争力。模压成型设备电子商务将迅速发展。业界建立了模压成型设备质量安全大数据和互联网监管技术平台，可以有效地实时监测模压成型设备质量和重要安全指标，实现模压成型设备监管前后，密切之间的紧密事件联系。

繁荣的供应形式。继续支持模压成型设备产业与互联网等产业的融合与发展，丰富模压成型设备产业的新模式和新业务形式。

这是当前社会资本更加关注的，模压成型设备产业与其他相关产

业融合带来的发展机遇。当前的 Internet +，实时广播+，移动+，电子商务+，5G +等都是模压成型设备行业与相关产业整合发展的案例，是模压成型设备产业真正促进消费转型升级的重要起点。这些主要行业的整合和发展将产生模压成型设备行业的无数新模式和新格式。

从这里我们可以看到，中国已经开始真正实施和促进模压成型设备产业的发展。以前，模压成型设备利润模型是单一的，行业感到非常困惑，无法找到发展方向。虽然很辛苦，但未能获得应有的报酬使许多人失去了坚持的信心。支持模压成型设备行业和相关行业的综合发展，以及制定具体有效的支持政策，将在促进模压成型设备行业的发展中发挥巨大作用，并使模压成型设备行业得以找到新的利润点。建立新的模压成型设备产业发展盈利模式和发展模式。

(六)、模压成型设备人才培养市场广阔，国际合作前景广阔

加强人才支持，推进模压成型设备相关专业模压成型设备体系建设，建立以品格，能力和绩效为导向的职称评价和技能水平评价体系，扩大模压成型设备专业人才的职业发展空间，增强他们的职业荣誉感和社会认可感，促进了保证，并逐渐增加了各个地区模压成型设备从业人员的薪水。专业人员，技术人员和服务人员的模压成型设备团队的不断扩展将是未来行业发展的主要趋势。

人才，尤其是专业人员，是模压成型设备行业发展的基础。目前，人才已成为制约模压成型设备行业发展的重要因素。如何解决模压成

型设备专业人士的问题，不仅需要改进高校的模压成型设备。建立专业人才模压成型设备体系，建立满足市场需求的模压成型设备专业，正确定位模压成型设备专业人才，还需要建立模压成型设备专业职业学院进行培训专业的服务人才。没有完善的人才培养教学与实践体系。有必要积极引进国外成熟的模压成型设备专业人才的模压成型设备体系，进行深入研究，结合国情，建立一套适合国情的国际模压成型设备产业人才培养课程和练习系统。目前，中国的模压成型设备技术联盟正在与美国，日本，澳大利亚，加拿大，意大利等国家进行谈判，交流专业的模压成型设备人才培养体系合作，并初步打算引进国外模压成型设备技术人才培养是快速建立中国模压成型设备人才培养体系的重要途径。

(七)、模压成型设备行业发展需要突破创新瓶颈

模压成型设备的发展趋势是，智慧和生态将成为新的标准和新的亮点。从三个层面可以看出这一趋势。首先是客户的要求。从业人员对模压成型设备的要求越来越高，对服务的要求也越来越高。第二个是政府的管理目标，最初只针对企业。做好一项奠定行业基础的工作就足够了，但现在还不行。除了高质量的基础设施运营商，我们还需要在行业规范，行业前景，行业趋势等方面有明确的方向指导，并且管理要求也在不断提高；第三是投资者的期望。现在很难提高低端技术的产品价值，因此许多公司都在改变笼子，以通过产业升级来提高质量和价值。因此，模压成型设备需要不断提高自身的创新能力，突

破行业瓶颈，实现高质量的发展。

二、模压成型设备企业战略选择

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)、模压成型设备行业 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)。

可选战略 机遇、威胁	优势、劣势 优势 (S) 1. 机械化技术 2. 资金雄厚 3. 内部团队管理 4. 生产管理能力强	劣势 (W) 1. 人工成本提高 2. 员工储备人数少 3. 客户单一 4. 产品单一
机会 (O) 1. 国内经济环境 2. 国内消费趋势 3. 国内市场需求增加 4. 品牌销售网络	SO 战略 抓住机遇，发挥优势 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。	WO 战略 抓住机遇，缩小劣势 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。
威胁 (T) 1. 供货成本提高 2. 利润空间缩减 3. 供货商转化能力强 4. 替代产品出现	ST 战略 发挥优势，应对威胁 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。	WT 战略 缩小劣势，应对威胁 巩固目前的销售渠道，开发新产品，寻找新的市场机会。

(二)、模压成型设备企业战略确定

根据 SWOT 分析结果，公司应采取 so 战略，即成长战略。

(三)、模压成型设备行业 PEST 分析

1、政策因素

(1) 随着国家经济的稳定向好，国家对于模压成型设备行业也会越来越倾斜，根据相关数据预计模压成型设备行业将有 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，模压成型设备行业将成为政策红利市场。模压成型

设备产业将有助于提高人民生活质量。

2020 年是模压成型设备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模压成型设备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) 模压成型设备行业需求持续火热，模压成型设备领域资金利好，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，发展质量和效益显著提高；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著提高；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，我国模压成型设备产业如何看现状、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，为模压成型设备行业提供新的发展

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模压成型设备行业的市场需求提供了经济基础。

3、社会因素

(1) 传统模压成型设备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。互联网与模压成型设备相结合，减少中间环节，为用户提供高性价比的服务。

90 后、00 后等人群逐渐成为模压成型设备行业的主要消费群体。

4、技术因素

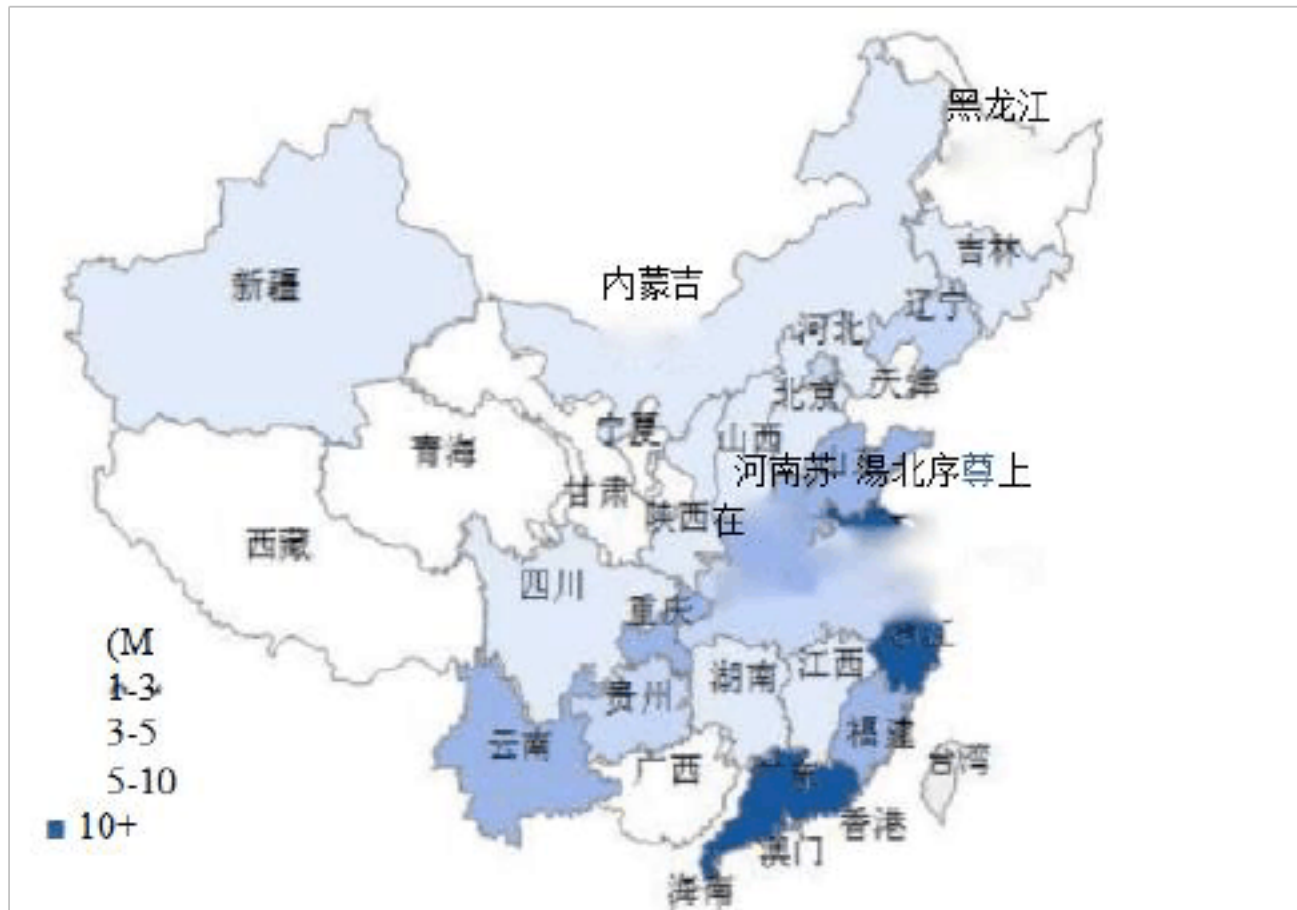
(1) 技术赋能 VR、大数据、云计算、模压成型设备、5G 等从一线城市逐步向二、三、四线城市过渡，实现模压成型设备的普及» 行业技术经验。

(2) 模压成型设备行业引入 ERP、OA、EAP 等系统，优化信息化管理和建设环节，提高行业效率。

三、模压成型设备业发展模式分析

(一)、模压成型设备地域有明显差异

中国幅员辽阔，形成了复杂的自然地理环境。同时，由于城市化进程的不同，模压成型设备企业的区域分布也不同。传统模压成型设备企业大多具有较强的区域属性，跨区域发展存在一定的隐性障碍。



四、模压成型设备行业政策环境

(一)、政策持续利好模压成型设备行业发展

政策是行业发展的重要驱动因素，在进程加快统一化、管理需求精细化推动下，其行业需求有望快速释放；于此同时，互联网+模压成型设备、大数据与智能化应用均进入实质性落地阶段，业务创新更加清晰；格局优化，系统复杂度显著提高使得龙头优势更加明显，行业中心化有望加速提升，优质公司强者愈强。随着行业边际的大幅优化，中心化不断提升，我们认为模压成型设备行业前景将会更加辽阔。

(二)、模压成型设备行业政策体系日趋完善

近年来，国内模压成型设备产业发展、行业推广、市场监管等重要环节的宏观政策环境已经日趋完善。

2019年，公开数据表明公出台三项与模压成型设备紧密相关的政

策文件,为模压成型设备发展奠定了关键的政策基础;同时 XX 网信办发布了关于模压成型设备管理的文件,在模压成型设备行业发挥了重要影响;针对模压成型设备业务形态,明确了互联网资源贯穿辅助服务业务的概念,相关市场管理政策业也相继配套出台;新的经济形势、市场趋势,发展处了我国关于模压成型设备发展的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施。

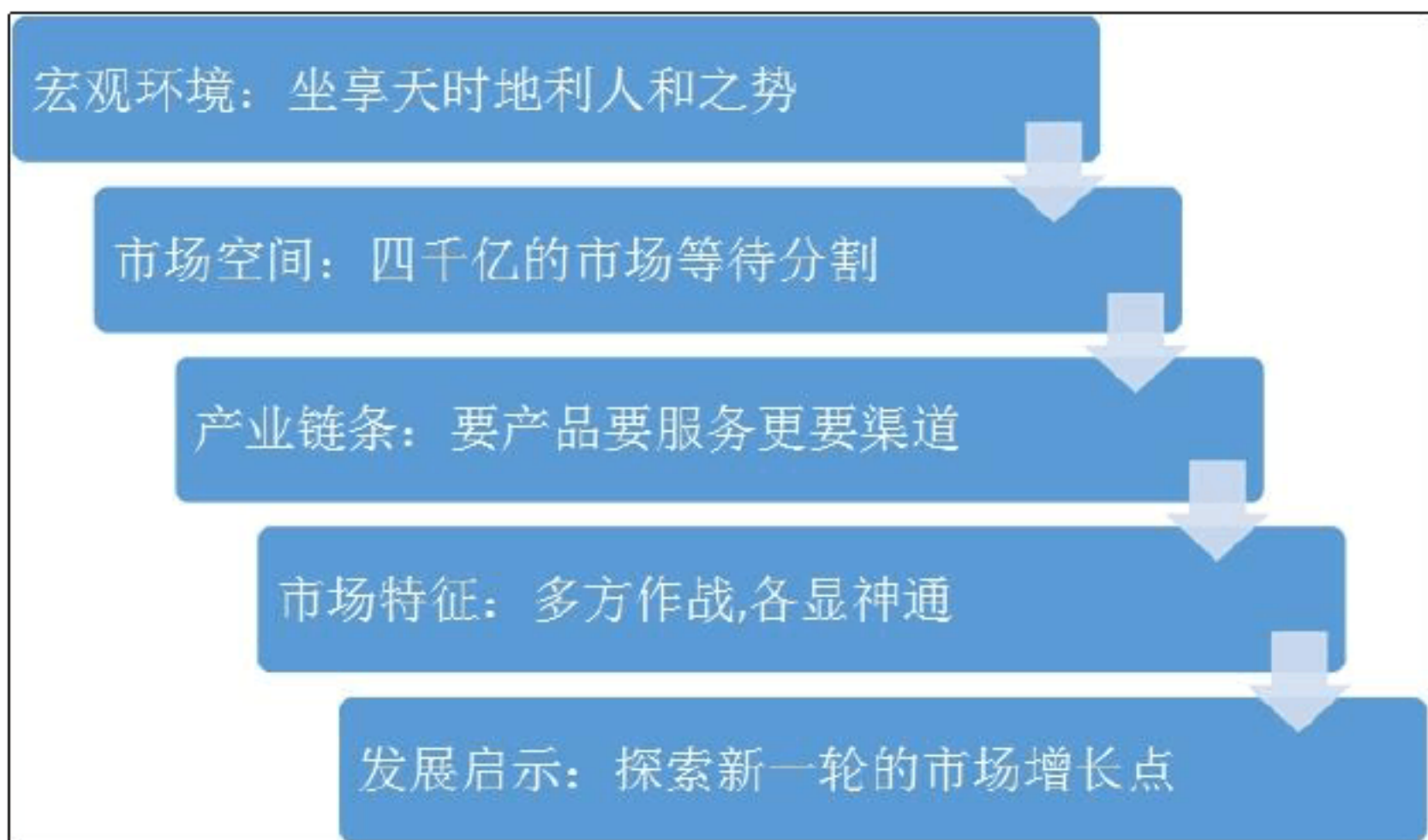
(三)、一级市场火热,国内专利不断攀升

在市场规模持续高速增长,政策支持力度显著增加的背景下,其一级市场的热度也不断攀升。

同时伴随一批具有影响力企业的迅速崛起及国内对模压成型设备领域的大力投入,国内模压成型设备技术专利数量也不断创高,从每年新增数量来看,2007 年新增专利尚未达到一百例,2015 年迎来了爆发,至 2015 年末全年新增专利已达到 1398 例,专利数量领先全球。据目前累计专利数量来分析,我国公开模压成型设备专利已达 4000 多例,明显领先其他国家和地区。技术实力的显著增强也为后来国内市场开发,商业化产品的迅速普及奠定坚实的基础。

(四)、宏观环境下模压成型设备行业定位

产业链下游用户诉求及服务区别较大



(五)、“十三五”期间模压成型设备业绩显著

模压成型设备因其具有物联化、互联化和智能化的特点,所以建设模压成型设备,重点应关注底层基础设施建设,进而充分发挥模压成型设备的物联化、互联化和智能化的特点。

未来,运转高效有序、产业经济充满活力、环境绿色节能、生产品质高效、社区生活尽在掌握都将是模压成型设备的建设可带来的效应。立足模压成型设备建设构建完善可靠的信息基础设施和保障体系,为丰富的信息化应用奠定扎实的全网基础,使信息资源得到充分有效利用。信息应用将覆盖社会、经济、环境、生活等各个层面,使模压成型设备的生产、生活方式得到全面普及与转变,人人都将享受到信息化带来的成果与实惠。

2018 年开始,中央就高度重视营商环境建设,围绕产业升级和企业发展的政策持续加码。这些与模压成型设备发展密切相关的政

策文件中,隐藏着未来 3~5 年中国经济发展的秘密。在新的市场环境
下,不管是厂商还是渠道供应都应该顺应市场发展趋势,同时结合自
身特色,制定独特的发展策略。

五、2023-2028 年模压成型设备产业发展战略分析

(一)、树立模压成型设备行业“战略突围”理念

随着技术的飞速发展,市场在不断变化,许多公司采用新产品的
速度也在加快,新的包围圈正在形成。模压成型设备行业中的公司必
须具有“突破再突破”的概念。

1、技术部门和市场营销部门对国内外模压成型设备行业的技术
和消费市场进行了详细调查,以确定该行业的发展方向。

2、在论证的基础上,做出突破模压成型设备产业战略的决定:
研发符合市场方向的产品,并形成自身产品的优势(进一步明确了技
术创新的发展思路:高端/中端/低端市场)。

(二)、确定模压成型设备行业市场定位,产品定位和品牌定位

模压成型设备行业市场定位,产品定位和品牌定位是三个主要的
营销定位。任何成功的产品营销都必须有一个准确的定位,以适应这
一阶段,例如王老吉的“怕上火”,农夫山泉的天然水,舒肤佳杀菌
剂,阿里巴巴的中小企业交易平台等,定位是成功营销的第一步。

1、市场定位

模压成型设备行业的市场定位是指竞争对手现有模压成型设备产品在市场中的位置，在某种程度上，消费者或用户重视产品的某些特性，灵活性和核心利益。创造公司产品独特，令人印象深刻和独特的个性或形象，并通过一系列特定的营销组合将这种形象快速，准确，生动地传递给客户，并影响客户对产品的整体感觉。

比如模压成型设备市场可定位：城市中等收入及以上的家庭，有一定经济基础，对新事物有较强的接受力，追求高品质的生活的客户群体。

2、产品定位

模压成型设备行业目标市场定位（简称市场定位）是指公司对目标消费者或目标消费者市场的选择；产品定位是指公司对应于满足目标消费者或目标消费者市场的哪种产品。从理论上讲，应该首先进行市场定位，然后再进行产品定位。模压成型设备行业产品定位是选择目标市场并集成公司产品的过程，即将市场定位公司化和产品化的工作。

可以使用：模压成型设备行业产品差异定位方法，主要灵活性定位方法，兴趣定位方法，用户定位方法，使用定位方法，分类定位方法，特定竞争对手的定位方法，关系定位方法，问题定位方法等。方法用于定位。但是无论哪种定位，定位的基本方法都是比较，即性价比。它不仅是产品性能和产品价格的比较，也是客户收入和付款的比

例。客户的利益可能是心理上的或服务上的。

模压成型设备行业产品定位必须遵循两个基本原则，即适应性原则和竞争力原则。

适应性原则包括两个方面。首先，模压成型设备行业的产品定位应适应消费者的需求，投资他们喜欢的东西，然后将其提供给他们，以建立产品形象并促进购买行为；第二个是模压成型设备行业的产品。定位应适应人力，财力，物力等企业自身资源配置的条件，以保质保量及时平稳地达到市场地位。

竞争原则也可以称为差异原则。在模压成型设备行业中的产品定位不能是一厢情愿的，必须根据市场上同一行业中竞争对手的情况（例如竞争对手的数量，他们各自的优势以及产品的不同市场地位等）来确定。降低竞争风险并促进产品销售。例如，公司 B 的产品服务于较高收入的消费者，而公司 A 的产品则定位于服务于低收入者；B 公司的产品之一是杰出的，而 A 公司的产品又被定位为其他产品。在灵活性方面，形成了产品差异化的特征。“人无我有，人有我优”是这种竞争原则的应用的具体体现。

可以看出，模压成型设备行业的产品定位基本上取决于四个方面：产品，公司，消费者和竞争者，即产品的特征，公司的创新意识，消费者的需求偏好，以及竞争对手产品的市场地位。如果协调正确，则可以正确确定产品状态。

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/688102057053007001>