

船舶涂料行业分析报告及未来 五至十年行业发展报告

目录

概述	3
一、2023-2028 年船舶涂料企业市场突破具体策略	4
(一)、密切关注竞争对手的策略，提高船舶涂料产品在行业内的竞争力	4
(二)、使用船舶涂料行业市场渗透策略，不断开发新客户	4
(三)、实施船舶涂料行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源	4
(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，深化船舶涂料行业国内外市场拓展	5
(六)、在市场开发中结合渗透和其他策略	5
二、船舶涂料企业战略目标	6
三、船舶涂料产业未来发展前景	6
(一)、我国船舶涂料行业市场规模前景预测	6
(二)、船舶涂料进入大规模推广应用阶	7
(三)、中国船舶涂料行业的市场增长点	7
(四)、细分船舶涂料产品将具有最大优势	8
(五)、船舶涂料行业与互联网等行业融合发展机遇	8
(六)、船舶涂料人才培养市场广阔，国际合作前景广阔	9
(七)、船舶涂料行业发展需要突破创新瓶颈	10
四、2023-2028 年船舶涂料产业发展战略分析	10
(一)、树立船舶涂料行业“战略突围”理念	10
(二)、确定船舶涂料行业市场定位，产品定位和品牌定位	11
1、市场定位	11
2、产品定位	12
3、品牌定位	13
(三)、创新力求突破	14
1、基于消费升级的技术创新模型	14
2、创新促进船舶涂料行业更高品质的发展	15
3、尝试格式创新和品牌创新	16
4、自主创新+品牌	16
(四)、制定宣传方案	18
1、学会制造新闻，事件行销——低成本传播利器	18
2、学习通过出色的品牌视觉设计突出品牌特征	18
3、学会利用互联网营销	19
五、2023-2028 年船舶涂料业市场运行趋势及存在问题分析	19
(一)、2023-2028 年船舶涂料业市场运行动态分析	19
(二)、现阶段船舶涂料业存在的问题	20
(三)、现阶段船舶涂料业存在的问题	20
(四)、规范船舶涂料业的发展	22
六、船舶涂料行业“专业化能力”对盈利模式的影响分析	22
(一)、船舶涂料企业盈利模式运作的关键	22
1、“专业化能力”对船舶涂料行业的重要性	23
(二)、怎样培养船舶涂料行业的业务能力	23
七、船舶涂料行业存在的问题分析	24

(一)、基础工作薄弱.....	24
(二)、地方认识不足,激励作用有限.....	25
(三)、产业结构调整进展缓慢.....	25
(四)、技术相对落后.....	25
(五)、隐私安全问题.....	26
(六)、与用户的互动需不断增强.....	26
(七)、管理效率低.....	27
(八)、盈利点单一.....	27
(九)、过于依赖政府,缺乏主观能动性.....	28
(十)、法律风险.....	28
(十一)、供给不足,产业化程度较低.....	28
(十二)、人才问题.....	29
(十三)、产品质量问题.....	29
八、船舶涂料行业企业差异化突破战略.....	29
(一)、船舶涂料行业产品差异化获取“商机”.....	29
(二)、船舶涂料行业市场分化赢得“商机”.....	30
(三)、以船舶涂料行业服务差异化“抓住”商机.....	31
(四)、用船舶涂料行业客户差异化“抓住”商机.....	31
(五)、以船舶涂料行业渠道差异化“争取”商机.....	31
九、未来船舶涂料企业发展的战略保障措施.....	32
(一)、根据公司发展阶段及时调整组织结构.....	32
(二)、加强人才培养和引进.....	33
1、制定总体人才引进计划.....	33
2、渠道人才引进.....	34
3、内部员工竞聘.....	34
(三)、加速信息化建设步伐.....	34

概述

近年来，船舶涂料行业市场火爆，其应用场景跨越式发展的根本原因在于技术、安全和多样性的创新。用户需求的爆发式增长，极大地丰富了船舶涂料的应用场景。一方面，进一步提升船舶涂料产业链中的原材料和供应商，有利于产业源头的转型升级，优化产业流程；另一方面，船舶涂料技术、品质、品种的更新迭代，有利于产品的持续开发。进一步满足用户新需求的升级和质量提升，都有利于行业的进一步发展。多方的推动，导致了船舶涂料应用的爆发式发展。

那么，面对行业的高速发展，船舶涂料行业的企业如何才能在市场上分得更大的蛋糕，获得更多的收益，占领更大的市场？在这里，企业的市场突破战略非常重要。如何制定战略，选择什么样的战略，关系到船舶涂料公司未来五年甚至十年的发展。

本文主要分析未来五年船舶涂料行业企业的市场突破份额，并提供指导意见。企业战略的表现形式和具体选择可以说是非常多样的。每个特定的选择都会有或大或小的差异。当然，每种选择都有充分的理由和具体的不同条件。本文之所以试图探索企业丰富多样的战略选择，是为了在极短的时间内告诉船舶涂料行业的企业管理者，市场突破发展的基本选择策略有多少，以及每个选择策略如何发挥作用，被选中的根本原因是什么。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、2023-2028 年船舶涂料企业市场突破具体策略

(一)、密切关注竞争对手的策略，提高船舶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，尽快提高船舶涂料行业产品的竞争力，尽量缩小与船舶涂料行业产品、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)、使用船舶涂料行业市场渗透策略，不断开发新客户

对于成功开发的船舶涂料行业产品，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)、实施船舶涂料行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源

企业要密切关注船舶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。

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/696121131125010113>