

# 油服行业市场突围建议及需求 分析报告

# 目录

申明 .....	3
一、2023-2028 年油服企业市场突破具体策略 .....	3
(一)、密切关注竞争对手的策略，提高油服产品在行业内的竞争力 .....	3
(二)、使用油服行业市场渗透策略，不断开发新客户 .....	4
(三)、实施油服行业市场发展战略，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 .....	4
(五)、实施线上线下融合，深化油服行业国内外市场拓展 .....	4
(六)、在市场开发中结合渗透和其他策略 .....	5
二、油服业数据预测与分析 .....	5
(一)、油服业时间序列预测与分析 .....	5
(二)、油服业时间曲线预测模型分析 .....	7
(三)、油服行业差分方程预测模型分析 .....	7
(四)、未来 5-10 年油服业预测结论 .....	8
三、油服行业政策环境 .....	8
(一)、政策持续利好油服行业发展 .....	8
(二)、油服行业政策体系日趋完善 .....	9
(三)、一级市场火热,国内专利不断攀升 .....	9
(四)、宏观环境下油服行业定位 .....	10
(五)、“十三五”期间油服业绩显著 .....	10
四、油服企业战略目标 .....	11
五、油服行业政策背景 .....	11
(一)、政策将会持续利好油服行业发展 .....	11
(二)、油服行业政策体系日趋完善 .....	11
(三)、油服行业一级市场火热,国内专利不断攀升 .....	12
(四)、宏观经济背景下油服行业的定位 .....	12
六、油服行业竞争分析 .....	13
(一)、油服行业国内外对比分析 .....	13
(二)、中国油服行业品牌竞争格局分析 .....	14
(三)、中国油服行业竞争强度分析 .....	15
1、中国油服行业现有企业的竞争 .....	15
2、中国油服行业上游议价能力分析 .....	15
3、中国油服行业下游议价能力分析 .....	15
4、中国油服行业新进入者威胁分析 .....	16
5、中国油服行业替代品威胁分析 .....	16
七、关于“十四五”油服业发展战略规划的建议 .....	16
(一)、油服业“十四五”战略规划简介 .....	16
1、油服业的社会化 .....	16
2、大规模的油服业 .....	17
(二)、“十四五”期间油服业的市场应用方向 .....	17
(三)、“十四五”期间油服业的发展重点 .....	18
八、油服行业风险控制解析 .....	18
(一)、油服行业系统风险分析 .....	18

(二)、油服业第二产业的经营风险 .....	19
九、油服成功突围策略.....	19
(一)、寻找油服行业准差异化消费者兴趣诉求点 .....	19
(二)、油服行业精准定位与无声消费教育 .....	19
(三)、从油服行业硬文广告传播到深度合作 .....	20
(四)、公益营销竞争激烈.....	20
(五)、电子商务提升油服行业广告效果 .....	20
(六)、油服行业渠道以多种形式传播.....	21
(七)、强调市场细分，深耕油服产业.....	21

## 申明

中国的油服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，油服业的整合步伐加快，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油服行业真正有价值的信息，并结合当前油服行业的环境，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、2023-2028 年油服企业市场突破具体策略

#### (一)、密切关注竞争对手的策略，提高油服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，尽快提高油服行业产品的竞争力，尽量缩小与油服行业产品、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)、使用油服行业市场渗透策略，不断开发新客户**

对于成功开发的油服行业产品，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)、实施油服行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源**

企业要密切关注油服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，即从油服行业产品的研发、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。只有将油服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，深化油服行业国内外市场拓展**

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/765022314032011143>