

# 2024年铰刀行业市场 突围建议书

汇报人：<XXX>

2024-01-20



# 目录

## Contents

- 行业现状分析
- 竞争环境分析
- 产品创新与技术升级
- 市场拓展策略
- 品牌建设与营销策略
- 供应链管理与成本控制
- 组织结构优化与人才培养
- 风险应对与可持续发展

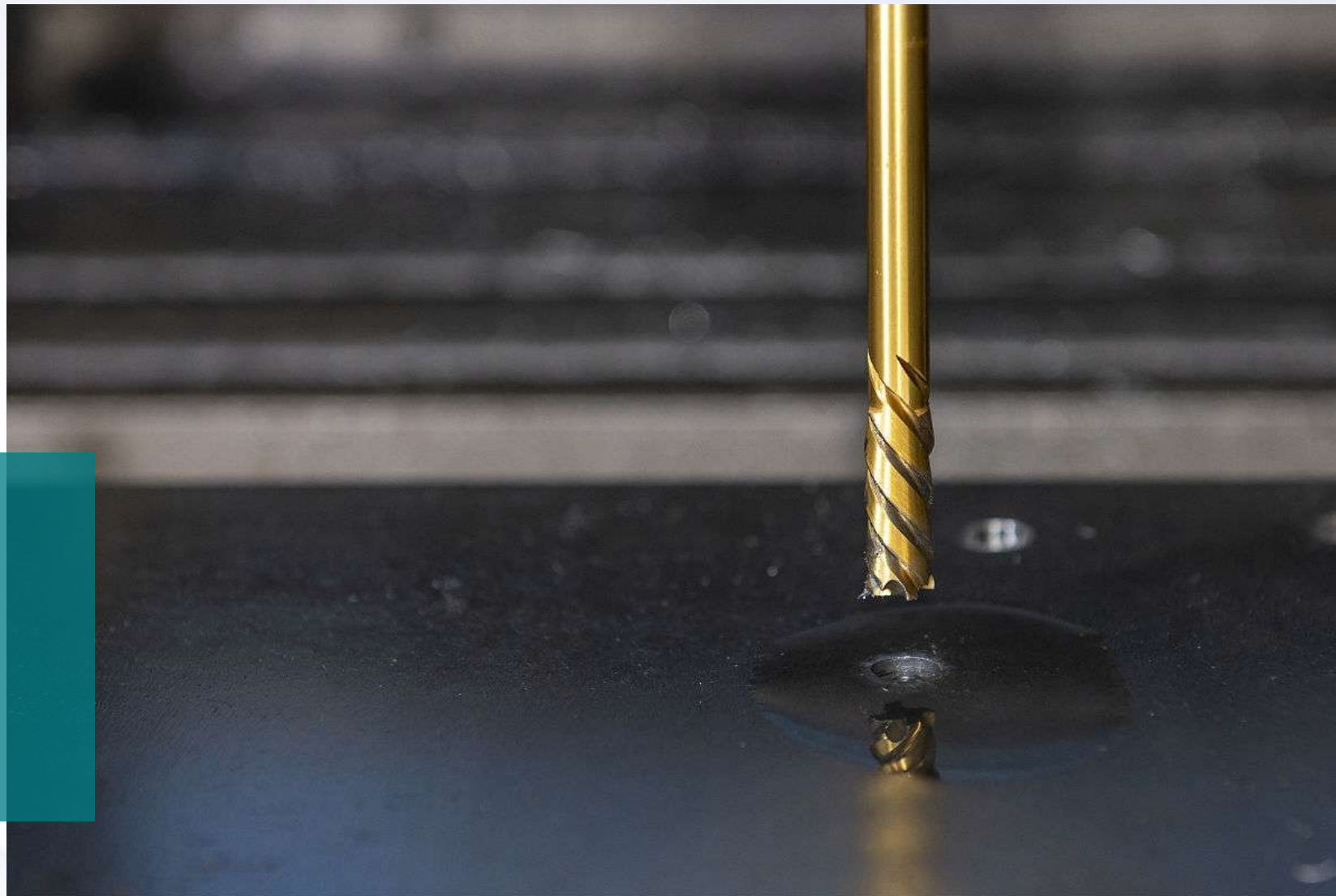
01

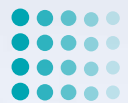
## 行业现状分析

# · · · · · 铰刀行业概述

铰刀是一种用于加工孔的刀具，广泛应用于机械、汽车、航空、石油和天然气等领域。

铰刀行业的发展与制造业的发展密切相关，随着制造业的不断升级和转型，铰刀行业也在不断发展和变化。





# 2024年铰刀市场现状

## 市场需求

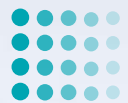
随着制造业的发展，铰刀市场需求不断增长，尤其是高端铰刀的需求增长更为迅速。

## 竞争格局

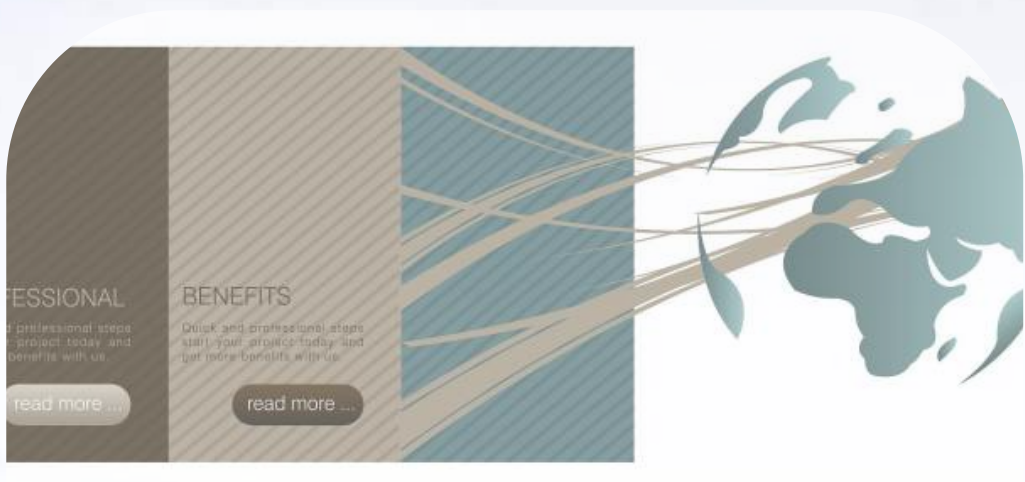
目前铰刀行业竞争激烈，国内企业和国外企业都在争夺市场份额，但国内企业在中低端市场占据一定优势。

## 技术水平

铰刀行业的技术水平不断提高，新材料、新工艺的应用不断涌现，提高了铰刀的性能和寿命。



# 行业发展趋势与挑战



## 发展趋势

随着制造业的升级和转型，铰刀行业将向高端化、智能化、绿色化方向发展，同时铰刀产品的个性化、定制化需求也将不断增加。



## 挑战

面临国内外企业的竞争压力，如何提高技术水平和产品质量，满足市场需求，是铰刀行业面临的重要挑战。同时，环保要求的提高也对铰刀行业的环保治理提出了更高的要求。

02

## 竞争环境分析



# 主要竞争对手分析

## ● 竞争对手A

市场份额占比、产品特点、销售渠道、竞争优势等。

## ● 竞争对手B

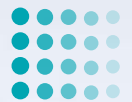
市场份额占比、产品特点、销售渠道、竞争优势等。

## ● 竞争对手C

市场份额占比、产品特点、销售渠道、竞争优势等。







# 竞争优势与劣势分析

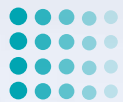


## 竞争优势

产品品质、品牌知名度、销售渠道、成本控制等。

## 竞争劣势

创新能力、市场拓展能力、供应链管理



# 竞争策略制定



## 市场定位策略

明确目标市场，针对不同市场制定差异化产品和服务策略。



## 产品创新策略

加大研发投入，不断推出新产品，提高产品技术含量和附加值。



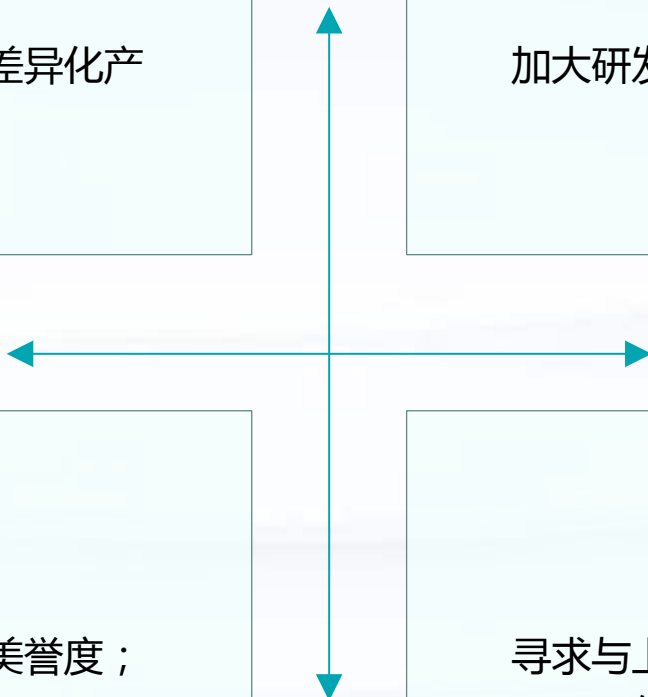
## 营销策略

加强品牌宣传，提高品牌知名度和美誉度；  
拓展销售渠道，扩大市场份额。



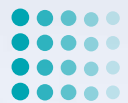
## 合作策略

寻求与上下游企业的合作，实现资源共享和优势互补，提高整体竞争力。

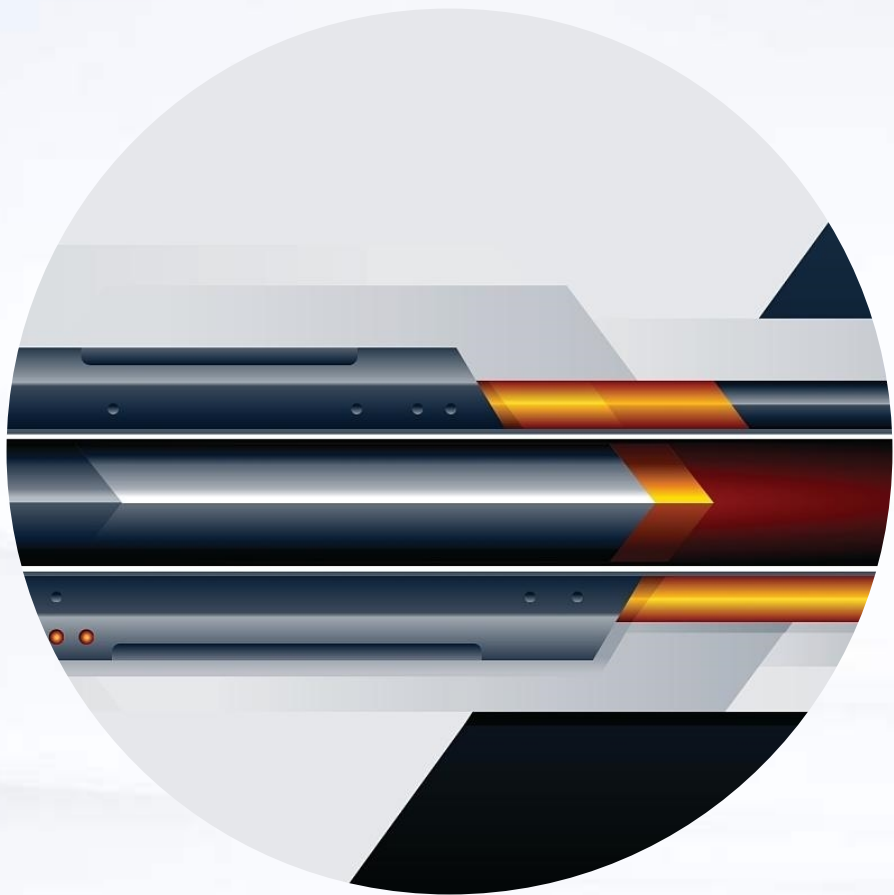


03

## 产品创新与技术升级



# 产品创新方向



## 定制化服务

提供个性化的铰刀定制服务，满足不同客户和行业的特殊需求。

## 智能化设计

引入智能化技术，提高铰刀的自动化和智能化水平，降低人工干预。

## 环保材料

采用环保材料和工艺，降低铰刀生产过程中的环境污染。



# 技术升级路径

## 引入新材料

探索和研发新型材料，提高铰刀的硬度和耐磨性。

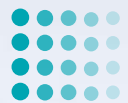
## 优化制造工艺

改进和优化铰刀的制造工艺，提高生产效率和产品质量。



## 智能化制造

引入物联网、大数据等先进技术，实现铰刀生产的智能化和信息化。



# 创新与升级的预期效果



01

## 提高市场竞争力

通过产品创新和技术升级，增强铰刀产品的市场竞争力，扩大市场份额。

02

## 提升客户满意度

提供更优质的产品和服务，满足客户需求，提高客户满意度。

03

## 促进产业升级

推动铰刀行业的技术进步和产业升级，实现可持续发展。

04

## 市场拓展策略



# 目标市场定位

## 确定目标市场

根据铰刀行业的发展趋势和市场需求，确定目标市场，如汽车制造、航空航天、能源等领域。

## 目标客户群体

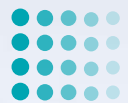
针对不同的目标市场，确定目标客户群体，如大型企业、中小企业和个人消费者等。

## 差异化定位

根据目标市场的需求和竞争情况，制定差异化的产品和服务策略，以满足客户的个性化需求。







# 市场拓展手段



## 营销策略

制定有效的营销策略，包括品牌推广、渠道拓展、促销活动等，以提高铰刀产品的知名度和销售量。



## 合作伙伴关系

与相关行业的合作伙伴建立合作关系，共同开拓市场，提高市场份额。



## 创新产品研发

不断推出创新的产品和服务，以满足市场的不断变化和客户的需求。

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/808111030124006072>