

免责声明：上海矿山破碎机网：<http://www.jawcrusher.biz>本着自由、分享的原则整理以下内容于互联网，若有侵权请联系我们删除！

上海矿山破碎机网提供沙石厂粉碎设备、石料生产线、矿石破碎线、制砂生产线、磨粉生产线、建筑垃圾回收等多项破碎筛分一条龙服务。

联系我们：您可以通过在线咨询与我们取得联系！周一至周日全天竭诚为您服务。



更多相关设备问题，生产线配置，设备报价，设备参数等问题

可以**免费咨询**在线客服帮您解答 | 24小时免费客服在线

一分钟解决您的疑惑

点击咨询



矿山机械企业

“钢铁市场陷入低迷，矿山企业投资更加谨慎，整个矿山机械行业受到很大影响”，江苏天瑞仪器股份有限公司（下称“天瑞仪器”，30065.SZ）的一位负责人对《第一财经日报》记者表示。

在天津举行的年中国国际矿业大会上，当大家都把注意力聚集到矿产企业生存发展“走出去”的时候，矿山机械企业还有一批依附于他们而生存的中小型民营矿山机械企业在观察整个行业的动向。天瑞仪器一位工作人员对记者表示，从去年开始，全球经济不景气，钢铁市场陷入低迷，矿山企业并不缺资金，但投资更加谨慎。以重型矿山机械为例，公开数据显示，年~月，全国重型矿山行业累计完成工业总产值0.7亿元，同比增长.43%；完成销售产值87.62亿元，同比增长.77%；重型矿山行业累计完成出口交货值亿元，同比增长8.88%。全国重型矿山机械行业的发展形势有所放缓，工业总产值和销售产值同比和环比均增速平稳，出口交货值同比增速则明显回落。山东金宝山机械有限公司（下称“金宝山”）的一位负责人介绍，虽然今年国家对轨道交通等基础设施的投资巨大，但作为地方中小型民营企业根本竞争不过央企和国企。自上世纪年代起，由于一批民营矿山机械企业“淘到了金子”，高额利润的诱惑使得很多中小企业开始盲目模仿市场上原有的设备进行仿造生产。生产商往往根据市场上原有的机械设备来仿造生产，而不是创新技术和提升科技含量，导致市场上一款新产品的出现很快就被仿造和拷贝。国外对手盈利扩张不过，与国内中小民营矿山机械企业目前的生存困境形成鲜明对

比的是，国外大型机械企业的矿机业务增速显著，两者可谓“冰火两重天”。

矿山机械

商务部网站月日公布的数据显示，全球工程机械厂商业绩出现两极分化，矿山机械成为部分机械制造商稳定业绩的重要板块。

虽然受到中国经济减速影响，卡特彼勒公司亚太市场的工程机械销售额下降了%，但矿山机械销售额却达到亿美元，增长%，并且在合并销售额中的比重占到了%，超过了建筑机械（%）的比重。但由于开采澳大利亚矿石和中南美铜矿石的矿山机械销售实现了增长，小松~月矿山机械销售额为亿日元，增长了%。“我们这次参加展会的主要目的就是看别人怎么做的，向国内外的大型企业学习，也考察一下矿山机械行业的发展趋势，不能总是在夹缝中生存。

”上述金宝山企业负责人介绍，“同时，我们也在积极拓展海外市场，东南亚印度赞比亚等都是我们下一步的目标市场，国内竞争太激烈，企业必须‘走出去’才能生存。”安徽矿机企业发展方向及态势点评中国行业研究网(<http://chinairncom>)日期：20--打印文章大中小关闭根据国外及中国电梯空调产业发展的阶段性特征，综合国家统计局商务部工信部行业协会等权威部近年来，地处淮北市的安徽矿山机电装备有限公司（以下简称安徽矿机）在以董事长党委书记陈再明为首的领导班子带领下，通过着力转变发展方式，积极调整经营思路，使生产经营快速发展，经济效益明显提高。去年，该公司共完成工业总产值亿元利润万元，得到了稳步健康发展；今年以来，该企业又保持了持续快速增长态势。面对我国煤炭工业大发展的良好局面，公司加大煤矿机械的设计与研发，近年来开发了多个品种规格的液压支柱输送机皮带机掘进机。

尤其是去年开发的米大采液压支架大倾角液压支架，具有国内外先进水平，填补了省内空白，在煤矿开采和地面保护方面发挥了重要作用。

与此同时，他们开发的六柱充填式液压支架，解决了“三下”工作面支护的难题；开发的充填工作面成套设备，在淮北矿业集团杨庄煤矿使用良好，并且解决了濉溪老城的古迹保护问题。

除此之外，该公司的“双伸缩立柱移动”“液压支架试验台自动限位卡”等项技术矿山机械企业还获得了国家专利，“擎宇牌”液压支架被评为安徽省名牌产品。有鉴于此，近年来，安徽矿机与上海创立矿山设备公司中煤机械集团合作，成立了安徽合创矿山装备有限公司，并引进新式采煤机掘进机，与公司原有的液压支架刮板

机皮带机配套，率先在国内实现了“三机配合”，进一步方便了用户，提高了效益。公司矿山机械企业还与宁夏皖银矿业机电装备公司合作在宁夏建立了煤机制造修理网点，通过“把工厂建在用户门口”，为用户提供成套服务，使企业有了新的经济增长点。实行“一站式”服务近年来，安徽矿机矿山机械企业还针对有的煤矿需要开采但设备技术不足的情况，深入内蒙古鄂尔多斯育才煤矿等用户，进行现场勘察调研，提出解决方案，然后组织供应设备，指导安装调试，实行了交钥匙服务，从而进一步提升了企业的服务水平，拓宽了市场，受到用户欢迎。在转变思路开拓市场的同时，安徽矿机矿山机械企业还在淮北市杜集工业园开建新厂，共占地亩，一期工程投资达亿元。该公司将通过建立现代化厂房，购置高精设备包括焊接机械手多轴双面镗大型摩擦压力机等，建成高水平的生产线，进一步提高产能，提高产品水平，成为一座大型的煤矿综合采掘设备生产基地。为了提高客户满意度，企业必需完整掌握客户信息，准确把握客户需求，提供便捷的销售渠道良好的售后服务与经常性的客户关怀等，CRM作为一种先进的管理理念，正是从这些功能入手，可以帮助中小矿山机械企业实现转型，使企业的效率成本服务等经营目标获得改善。

通过CRM建立中小矿山机械企业的竞争优势对于中小矿山机械企业来说，引入CRM不是简单的购买一套软件，让销售人员填写就完成了，CRM不仅仅是一套管理软件和技术，矿山机械企业体现的是一种理念，对于将或已经导入CRM的企业，要通过CRM来获取和拥有客户资源，从而赢得竞争优势。

(一)提高顾客忠诚，建立差异化的竞争优势很多中小矿山机械企业通过折扣买赠分期付款等方式，期望通过让渡企业利润的方式达到让顾客满意购买的目的，这对一些小客户来说可能会起到很好的效果，但是现在很多顾客需要的是一种个性化差异化的服务，如果某个企业可以提供超乎客户期望的服务，将潜在客户发展为目标客户，进而转变为长期客户，就能实现企业与客户双赢的结果。

中小矿山机械企业可以通过CRM系统整合销售的各个流程，为客户提供快速响应的服务，提高顾客忠诚度，建立一种差异化的竞争优势。通过CRM建立完善详细的客户信息资料库，通过分析信息进行一对一营销，提高客户忠诚度，其矿山机械企业同行如果想挖走客户，仅仅通过“贿赂”的方式是带不走客户的，这种方式是不容易被模仿的，只要CRM能充分有效地为有效顾客提供个性化的服务，顾客的忠诚度将大大提高，建立属于自己的商业壁垒。(三)提高工作效率，降低营销成本很多中小矿山机械企业的业务员在销售的过程中，以卖出产品为目标，对于顾客信息不能做分析，也很少关注顾客的其他诉求，这样的业务活动会降低效率，而且个别业务员存在虚报瞒报的情况，损害了公司的利益。CRM系统通过对潜在客户现有客户做统计分析，为业务员拜访客户提供参考，同时节约了销售费用营销费用营销沟通成本企业内部沟通成本等。另外，CRM通过销售市场营销和客户服务的集成，减少多余运作和由于多个不协调的客户交互点而产生的差错，降低营销费用。软件信息化周刊比特软件信息化周刊提供以数据库操作系统和管理软件为重点的全面软件信息化产业热点应用方案推荐实用技巧分享等。是企业用户不可缺少的智选周刊！网络周刊服务器周刊比特网络周刊向企业网管员以及网络技

术和产品使用者提供关于网络产业动态技术热点组网建网网络管理网络运维等最新技术和实用技巧，帮助网管答疑解惑，成为网管好帮手。服务器周刊比特服务器周刊作为比特网的重点频道之主要关注x服务器，RISC架构服务器以及高性能计算机行业的产品及发展动态。

存储周刊安全周刊比特存储周刊长期以来，为读者提供企业存储领域高质量的原创内容，及时全面的资讯技术方案以及案例文章，力求成为业界领先的存储媒体。

大型企业，包括沈阳重工三一重工等大型企业，占企业数总量%，工业产值占比%；中型企业，包括烟台鑫海矿山机械有限公司等中型企业，占企业数总量%，工业产值占比%；小型企业，以一些河南小型矿山机械企业为主，占企业总数%，工业产值占比%。如果未来经历洗牌调整产能结构调整并购重组，矿山机械行业仍存在资源整合集中优化配置并实现规模经营潜力。截至年我国矿山机械行业企业统计分析矿山机械行业大型化发展趋势近年来，矿山机械规模大型化资金雄厚化已经成为行业发展趋势。像一些大型重型机械企业北方重工沈阳重工中国一重等，靠的是雄厚的资金和庞大的产业规模，占据着国内矿机很重要比例的市场。除了一些国有大型矿机企业，矿山机械民营阵营也涌现出了实力比较雄厚的企业，以烟台鑫海矿山机械为首的鲁系矿机；以中信重工为首的豫系都在矿山机械的市场里占据着自己独有的一份蛋糕。一细分市场界定及选择基于我国矿山机械目前的产品属性的市场细分，须参考以下重要变量：该国环保要求及进口政策，欧洲很多国家对环保具有很严格的要求，基于我国可以达到的环保及进口方面的要求进行营销国家或地区的选择非常重要其次是该国客户的使用。

供价格范围之内，且客户对价格敏感度较高的，要以价格优势赢得顾客的偏好，如果敏感度不高则可以通过对产品质量及服务的进一步全方位细化解释，提高品牌感知度已获得更高的成交价格，实现更好的收益。四与低成本低价格的竞争对手的竞争在面临低成本低价格竞争者时，企业应该实施差异化战略如果未能将公司提供的产品和服务与比该公司成本和价格。更低的公司之间的区别进行深入透彻的分析和描述，使客户感觉到这二者之间的本质区别，营销将缺乏说服力因此，挖掘并。

客户的心理需求，配置客户想要的生产线或设备则需要邮件往来中进行进一步详细了解和学习的，仔细分析客户信息，建立重要客户详细跟踪数据库，以更好地为重点客户服务。

六实现整体业务增长实现整体业务增长一方面需要依靠现有的电子商务推广及销售人员的努力但另一方面我们可以逐步进行其他销售渠道。的尝试如代理，多样化的代理将对公司目前单一的销售渠道起到重要的补充和支持作用，同时可以依靠代理商及其掌握的社会关系对更多国家或地区的市场进行实地研究，进行针对性推广同时，掌握石料购买组织的信息，并对其进行适当奖励，为公司提供其石子生产线供应厂商的相关信息或对我公

公司产品进行推荐，以非正式的中介形式出现，促成交易另外，其他形式的国际。（更多反击式破碎机的相关设备访问：<http://zpps.com/>，转载请注明出处！）相关新闻：反击式破碎机矿山机械破碎的领航者矿山机械发展的沃土孕育了企业的发展新建铁矿正带动着破碎机等一系列矿山机械的要求。

原文地址：<http://jawcrusher.biz/ptsb/T4oaKuangShanIPxrs.html>