



2024年软坚水项目运营指导方案



汇报人：<XXX>

2024-01-20



目录

- 项目概述
- 市场分析
- 运营策略
- 实施计划
- 风险评估与应对
- 预期成果与评估





01

项目概述





项目背景

当前，随着工业化和城市化的快速发展，水资源短缺和水环境污染问题日益严重，对人类健康和生态系统的可持续发展造成了威胁。

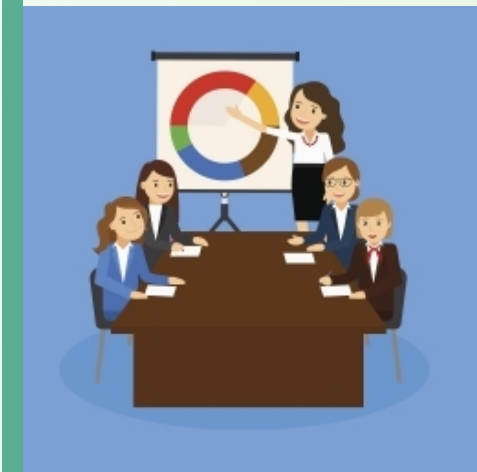
软坚水项目旨在解决这一问题，通过提供高效、环保的软化水处理技术和设备，满足市场需求，推动水处理行业的可持续发展。





项目目标

提高水质，满足用户对高品质饮用水的需求。



推动水处理技术的创新和发展，提升行业整体水平。



降低水处理成本，提高水处理效率。



项目范围



01

软坚水项目包括从原水取水、水处理、水质监测到最终的饮用水供应等全过程。



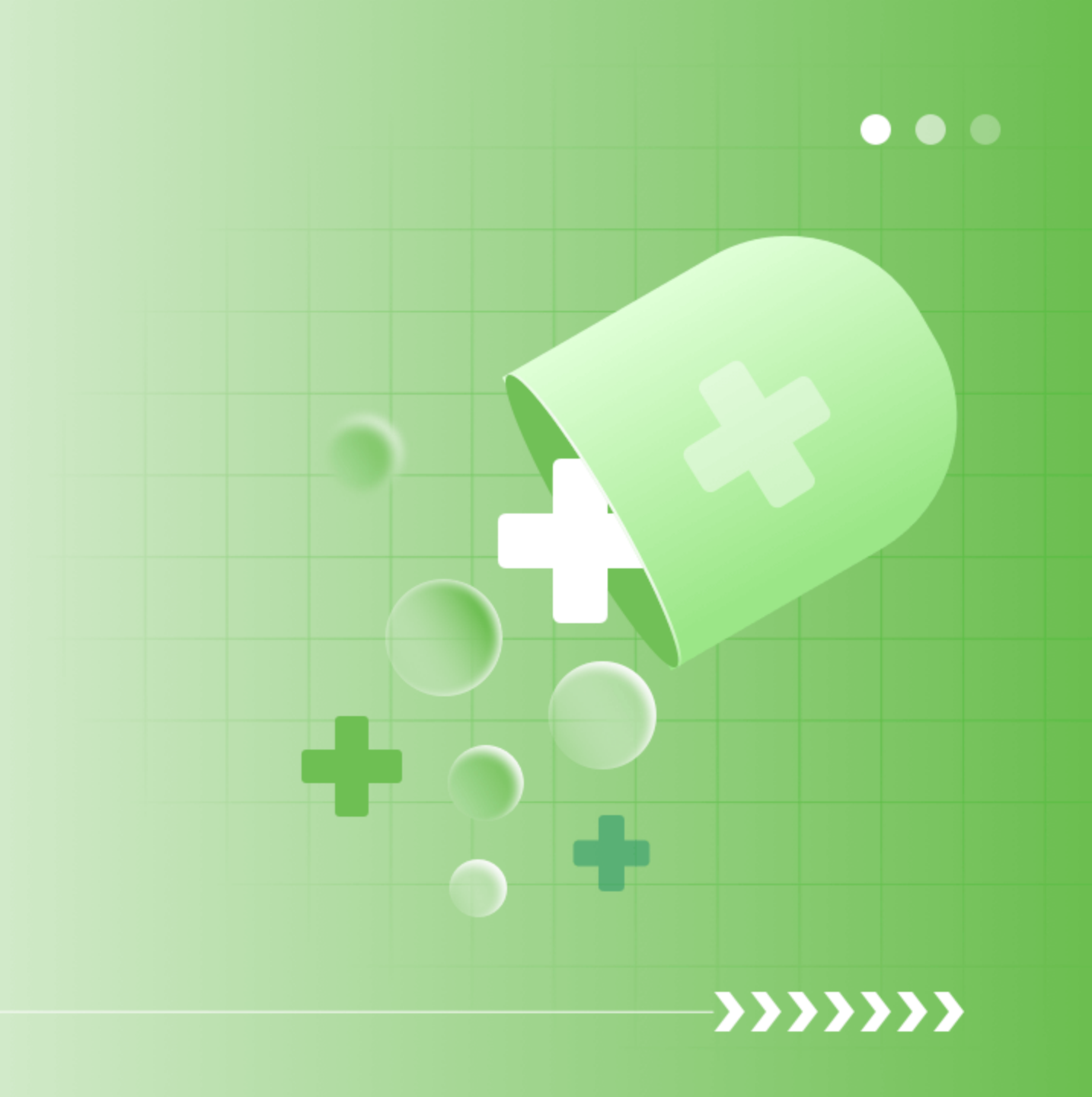
02

项目涉及的主要内容包括水处理工艺流程的设计、设备选型、安装调试、运营管理以及水质监测等。



02

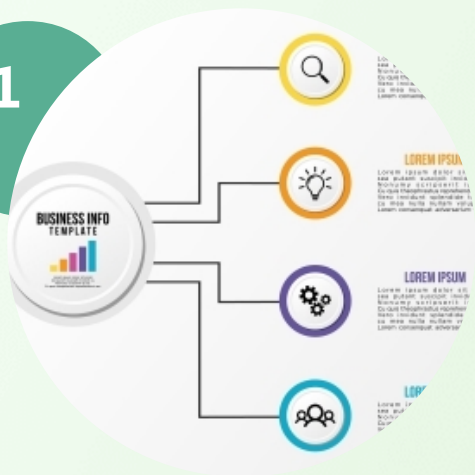
市场分析





目标市场

01

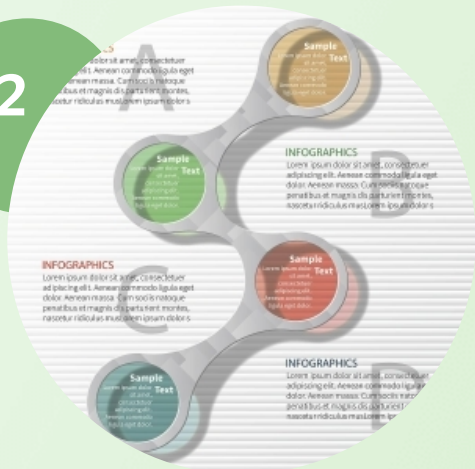


城市居民



随着人们对生活品质的追求，城市居民对软水处理的需求逐渐增加。

02

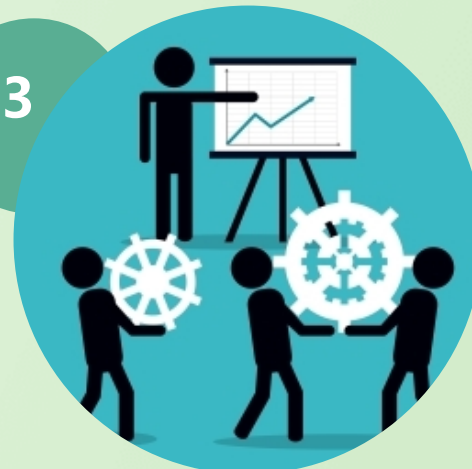


工业用水



工业生产需要大量软水，如纺织、化工、食品加工等行业。

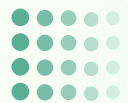
03



商业用水



酒店、医院、学校等商业机构对水质要求较高，需要软化处理。



竞争对手分析



传统水处理企业

如自来水公司、污水处理企业等，拥有较强的品牌影响力和市场份额。



专业水处理企业

专注于某一领域的水处理技术和服 务，具有较强的专业性和技术优势。



跨国水处理企业

拥有全球化的市场布局和先进的技术研发能力，竞争力较强。



市场趋势预测

市场需求持续增长

随着人们对水质要求的提高，软水处理市场需求将不断增长。



环保意识增强

环保意识的提高将促使更多企业和个人选择环保型水处理设备和技术。



技术创新推动产业发展

新技术、新工艺的研发和应用将推动软水处理产业的发展。





03

运营策略





产品定位

目标客户群体

针对有需求的家庭、企业、工厂等，提供软坚水产品。



产品特点

强调软坚水在烹饪、洗涤、饮用等方面的优势，如口感更好、清洁效果更佳等。

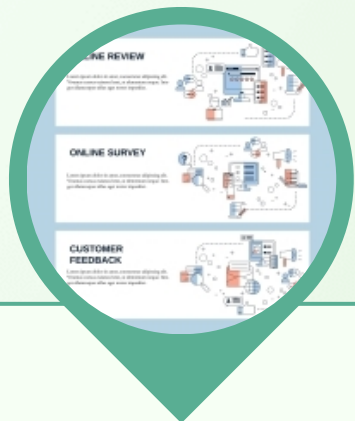


产品线扩展

根据市场需求，逐步推出不同规格、不同功能的软坚水产品，满足不同客户的需求。



营销策略



线上营销

利用社交媒体、电商平台等线上渠道，进行产品宣传和销售，提高品牌知名度和曝光率。



线下营销

与超市、百货商场等合作，设立销售专柜或专卖店，提高产品覆盖率和销售量。



促销活动

定期开展促销活动，如买一送一、满额减免等，吸引客户购买。



价格策略

● 定价策略

根据产品定位和市场需求，制定合理的价格，确保产品具有竞争力。

● 价格调整

根据市场变化和竞争情况，适时调整价格，保持产品的价格优势。

● 捆绑销售

为了提高销售额，可以推出捆绑销售套餐，为客户提供更多的选择和优惠。



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/366121022153010135>