



**盛世华研**

[www.china-zhiku.com](http://www.china-zhiku.com)

# 2019-2025 年中国动车制动闸片行业 新市场开拓策略研究报告

**深圳市盛世华研企业管理有限公司**

Shenzhen Shengshihuayan Business Management Co., Ltd.



让每个人都能成为  
战略专家  
管理专家  
行业专家  
.....

**深圳市盛世华研企业管理有限公司**

Shenzhen Shengshihuayan Business Management Co., Ltd.

## 报告目录

第一章 企业新市场开拓策略概述 .....	5
第一节 研究报告简介 .....	5
第二节 研究原则与方法 .....	6
一、研究原则 .....	6
二、研究方法 .....	6
第三节 研究企业新市场开拓策略的重要性及意义 .....	8
一、重要性 .....	8
二、研究意义 .....	8
第二章 市场调研：2018-2019 年中国动车制动闸片行业市场深度调研.....	10
第一节 动车制动闸片概述 .....	10
一、制动闸片工作原理 .....	10
二、制动闸片的种类及应用 .....	11
(1) 铸铁闸片 .....	12
(2) 树脂基闸片 .....	12
(3) 粉末冶金闸片 .....	12
第二节 我国动车制动闸片行业监管体制与政策 .....	12
一、所属行业及确定所属行业的依据 .....	13
二、行业主管部门、行业监管体制 .....	13
三、行业主要法律法规及政策 .....	13
(1) 行业主要法律、法规、规章制度 .....	13
(2) 产业政策 .....	14
四、对行业经营发展的影响 .....	15
第三节 2018-2019 年我国动车制动闸片行业竞争格局分析.....	16
一、行业竞争格局 .....	16
二、行业内主要企业情况和竞争关系 .....	20
三、行业内主要企业简要情况 .....	21
(1) 克诺尔车辆设备（苏州）有限公司 .....	21
(2) 中车戚墅堰机车车辆工艺研究所有限公司 .....	21
(3) 北京浦然轨道交通科技有限公司 .....	21

(4) 北京瑞斯福高新科技股份有限公司 .....	22
(5) 博深工具股份有限公司 .....	22
第四节 企业案例分析：天宜上佳 .....	23
一、主营业务、主要产品或服务的基本情况 .....	23
(1) 主营业务 .....	23
(2) 主要产品 .....	23
二、天宜上佳技术水平及特点 .....	27
(一) 天宜上佳粉末冶金闸片技术 .....	27
(二) 天宜上佳合成闸片、闸瓦技术 .....	34
三、天宜上佳科技成果与产业融合情况 .....	37
四、天宜上佳市场地位 .....	37
(一) 公司在动车领域的市场地位分析 .....	40

---

(二) 公司在城轨领域的市场地位分析 .....	42
五、天宜上佳的竞争优势 .....	44
六、天宜上佳的竞争劣势 .....	46
第五节 2019-2025 年下游需求应用行业发展分析及趋势预测.....	46
一、轨道交通行业概况 .....	46
(1) 铁路行业 .....	46
(2) 高铁行业 .....	49
(3) 城市轨道交通行业 .....	51
二、轨道交通装备行业概况 .....	51
第六节 2019-2025 年我国动车制动闸片行业发展前景及趋势预测.....	52
一、制动闸片未来发展趋势 .....	52
二、动车领域行业未来发展前景 .....	52
三、城轨领域行业未来发展前景 .....	53
四、碳陶复合材料摩擦副的发展概况以及应对措施 .....	53
第三章 企业新市场开拓策略的基本类型与选择 .....	55
第一节 开辟新市场的五种途径 .....	55
一、寻找替代产业和他择产业间的空隙 .....	55
二、超越战略集团的思维模式 .....	56
三、重新界定产业的目标顾客群 .....	56
四、发掘互补性产品或服务的需求 .....	57
五、重新思考产业的功能与情感导向 .....	57
第二节 新市场开发与拓展战略的选择 .....	58
一、降价进入当前的市场 .....	59
二、通过改进产品和服务进入市场 .....	59
三、以新地缘市场为现有产品的目标 .....	59
四、开拓新销售渠道 .....	59
五、新产品开发与教育 .....	59
第三节 进军新市场的时机权衡 .....	60
一、杠杆作用 VS.反冲作用 .....	61
二、进入新市场的其他考虑因素 .....	63
第四节 案例分析：新市场需要新思维 .....	64

一、新市场的新问题 .....	65
二、老模式的不适应 .....	66
三、需调整策略适应市场 .....	67
第四章 2019-2025 年中国动车制动闸片企业新市场开拓策略探讨与建议.....	69
第一节 动车制动闸片企业新市场开拓策略 .....	69
一、选择合适的时机 .....	69
二、选准合适的模式 .....	70
三、选择特定的产品 .....	70
四、产品定位与其选择渠道 .....	71
五、进入市场的销售策略 .....	72
六、结束语 .....	72
第二节 开发新市场前你该做些什么 .....	73
一、渠道调研分析 .....	73

---

二、制订市场切入方案 .....	75
三、估算市场投资成本 .....	76
第三节 新市场如何招商 .....	77
一、认识企业了解产品 .....	77
二、划定目标客户 .....	78
三、拜访客户最终确定经销商 .....	79
第四节 新市场开拓七步曲 .....	80
一、出发前，做到五“个熟悉” .....	80
二、乍到新市场，做到一个“调查”、三个“确定” .....	80
三、拜访客户前的准备工作 .....	81
四、拜访客户过程中，如何“打动”客户 .....	81
五、签约前“邀请” .....	81
六、代理商的确立 .....	81
七、启动前的“细节” .....	81
第五节 动车制动闸片企业进入新市场应注意的事项 .....	81
一、市场定位须与渠道类型匹配，切忌遍地撒网、自我陶醉 .....	82
二、明确领导渠道与跟进渠道，切忌主次不分 .....	82
三、因地制宜，切忌刻意跟风 .....	82
四、宜多不宜少，切忌堵而不疏 .....	83
五、有所为、有所不为，切忌本末倒置、主劳臣逸 .....	84
六、给透利益，切忌放养只看结果 .....	85
七、建立优势渠道，切忌四面放炮 .....	86
八、小区域大终端，切忌全面挑战 .....	86
第五章 盛世华研总结 .....	88
第一节 企业失败的原因及提高胜率的策略 .....	88
一、企业失败的原因 .....	88
二、提高胜率的策略 .....	89
第二节 盛世华研独创五大决策研究体系 .....	90
一、基于“产业”的研究与决策体系 .....	90
二、基于“周期”的研究与决策体系 .....	90
三、基于“人性”的研究与决策体系 .....	90

四、基于“变化”的研究与决策体系 .....	91
五、基于“趋势”的研究与决策体系 .....	91
六、小结 .....	91
第三节 致读者：商业自是有胜算 .....	92



## 第一章 企业新市场开拓策略概述

大多数公司都把精力放在与对手竞争和打败对手方面，结果它们都以“竞争”作为战略分析的基点，焦点在于比竞争对手做得更好。这种战略思维只会造成市场份额在企业之间的不同比例分配，整体市场规模并没有增大，更谈不上市场创新。那么企业如何彻底摆脱这种竞争格局，开辟一个全新的市场空间呢？

而进入新市场的最佳途径是什么？开发新产品、新服务能否盈利？创新值得吗？从新市场先驱者那里学一点经验是否更明智？冒险与获利的最佳平衡点何在？后来者应采取哪些措施才能获胜？在削减成本的同时，如何取得尽可能多的利润？

此《新市场开拓策略报告》将为我们带来答案。

### 第一节 研究报告简介

企业要想在瞬息万变的市场竞争环境中立于不败之地，更好的生存与发展，就必须尽可能全面准确地了解与本行业有关的信息，从而做出最科学有效的决策。行业研究和战略研究是揭示行业发展的重要工具，通过深度的行业研究和战略研究报告，及时了解行业动态、未来发展趋势，及全面系统、实用高效的战略，对企业的经营、发展与壮大，起着越来越重要而关键的作用。

本动车制动闸片行业新市场开拓策略研究报告在大量周密的市场调研基础上，依据中国国家统计局、国家海关总署、相关行业协会、国内外相关报刊杂志的基础信息以及专业研究单位等公布和提供的大量数据，综合采用桌面研究法、行业访谈研究法、市场调查研究法等多种研究方法，结合盛世华研监测数据及知识体系，在对我国动车制动闸片业市场发展进行深入的调研和分析的基础上，对动车制动闸片行业新市场开拓策略进行了全面系统的梳理，并提炼出一套可落地执行的实战解决方案，为动车制动闸片行业企业经营者及投资该领域的投资者提供重要的决策参考依据，为企业未来新市场开拓策略提供可参考的路径与方向。

相信通过本报告对动车制动闸片行业新市场开拓策略研究报告全面深入的研究和梳理，您对行业及新市场开拓策略的了解和把控将上升到一个新的高度，这也将为您经营管理、战略部署、成功投资提供有力的决策参考价值，也为您抢占市场先机提供有力的保证。

与此同时，报告中还具有丰富的理论基础、研究体系、知识体系、决策体系以及方法论等丰富内容，让您在了解行业的同时，也掌握研究的方法和技巧。

## 第二节 研究原则与方法

### 一、研究原则

#### 1、真实原则

只有真实的信息资料才能做出正确的判断，真实是研究分析的第一要素，因此我们在做研究中，需要辩证的去对待信息，需要大致判断信息来源的可靠性与真实性，尤其是对于过多的二手信息，我们需要筛选和确认其信息的真实性。

#### 2、全面原则

行业研究需要坚持全面原则，所谓的全面指信息搜集的全面性、分析过程与方法的全面性、思考的内容的全面性等等，只有做到全面思考与分析才能做出有价值的结论。

#### 3、客观原则

能够客观与准确的描述行业发展的过去、现在与未来并不易，但做研究需要谨记研究的客观是基础，是能够为投资者做决策的前提条件。

#### 4、逻辑原则

条理与逻辑清晰是行业研究的灵魂，没有逻辑的研究最多只能说是一堆资料的堆砌，毫无价值。只有在大的逻辑框架下，提供客观真实全面的观点支撑，才算是一个好的行业研究报告。

#### 5、思辨原则

行业研究要在各种可能性中选择未来必然性的结果，且在不断被验证中，是一个很有挑战的工作，行业研究的成果要经得起推敲。世界是可知的，所有结果，都是人的行为产生的，数据也是结果，要把人的研究，特别顺着产业从下游向上游逻辑顺序。

## 二、研究方法

本动车制动闸片行业研究报告综合采用历史资料研究法、调查研究法、归纳与演绎法、比较研究法、倒推法和穷举法、数理统计法等多种研究方法，结合盛世华研监测数据及知识体系，对动车制动闸片行业进行深入研究。

---

让每个人都能成为**战略专家、管理专家、行业专家、投资专家、成功企业家……**

**6**

本报告主要研究方法有：

### 1、历史资料研究法

历史资料研究法是通过已有资料的深入研究，寻找事实和一般规律，然后根据这些信息去描述、分析和解释过去的过程，同时揭示当前的状况，并依照这种一般规律对未来进行预测。这种方法的优点是省时、省力并节省费用；缺点是只能被动地囿于现有资料，不能主动地去提出问题并解决问题。只要是追溯事物发展轨迹，探究发展轨迹中某些规律性的东西，就不可避免地需要采用历史资料研究法。各个行业都在不断地发展，如果从一个行业的发展历程来认识它，更有助于较为全面深刻地认识和理解该行业，并把握它的发展脉搏。

### 2、调查研究法

调查研究法是一项非常古老的研究技术，也是科学研究中一个常用的方法，在描述性、解释性和探索性的研究中都可以运用调查研究的方法。它一般通过抽样调查、实地调研、深度访谈等形式，通过对调查对象的问卷调查、访查、访谈获得资讯，并对此进行研究。调查研究是收集第一手资料用以描述一个难以直接观察的群体的最佳方法。当然，也可以利用他人收集的调查数据进行分析，即所谓的二手资料分析方法，这样可以节约费用。这种方法的优点是可以获得最新的资料和信息，并且研究者可以主动提出问题并获得解释，适合对一些相对复杂的问题进行研究时采用。缺点是这种方法的成功与否取决于研究者和访问者的技巧和经验。

### 3、归纳与演绎法

归纳法是从个别出发以达到一般性，从一系列特定的观察中发现一种模式，在一定程度上代表所有给定事件的秩序。值得注意的是，这种模式的发现并不能解释为什么这个模式会存在。演绎法是从一般到个别，从逻辑或者理论上预期的模式到观察检验预期的模式是否确实存在。演绎法是先推论后观察，归纳法则是从观察开始。

在演绎法中，研究的角度就是用经验去检验每一个推论，看看哪一个在现实(研究)中言之有理，从而获得理论的验证。而在归纳法中，研究的角度则是通过经验和观察试图得到某种模式或理论。由此可见，逻辑完整性和经验实证性两者都不可或缺。一方面只有逻辑并不够；另一方面，只有经验观察和资料搜集也不能提供理论或解释。

4、比较研究方法。每个行业、每个公司都有人的行为产生，没有普适的法则套用，通过比较研究方法，发现差别、解释差别过程中对已经发生的现象合理的解释。同时研究影响结果的因素和作用机制，探寻哪些因素在发生变化，从而实现了对未来的预测。

5、倒推法和穷举法结合。首先假设有 N 种可能的结果，假设 A 结果发生，倒退 A 结果发生会有哪些具备条件，如果目前条件不具备，即可排除 A 结果。通过不断筛选，得出最大可能性的判断。同时，正推穷尽法和二叉树三叉树结合，与倒推法配合。

### 第三节 研究企业新市场开拓策略的重要性及意义

一个企业如果想要永远立于不败之地，它必须有自己持久的竞争优势和清晰的经营发展战略。企业战略是企业根据其外部环境和内部资源和能力状况，为求得生存和长期稳定的发展，为不断的获得竞争优势，对企业发展的目标、达成目标的途径和手段的总体谋划和参考；企业战略是为了获得持久优势而对外部机会和威胁以及内部优势和劣势的积极反应。

#### 一、重要性

企业开发新产品难，它需要技术的积累与资金的投入，这是企业经常感到头痛的一件事，尤其是企业实力弱小、科研基础单薄的企业，更是如此。但与此相对应的是，当企业千辛万苦开发出一项产品时，如何有效地打入市场，特别是新市场，更是困扰企业的一件大事。如果此时企业的营销没有成功，不仅营销费用收不回来，而且更为严重的是，企业的科研、生产费用也就打了水漂。即使企业已经开发出了新产品，并有成功打入某一市场的案例，但能否成功地打进另一个市场，也是一个未知数。这对于动车制动闸片企业来说，情况更为普遍，因此，如何制定、运用相关的营销策略，使产品成功地打进新市场，就显得尤为重要。

**新市场开拓策略**不在于它提出了一种创新模式，而在于其改变了企业的认识角度。这对于企业跳出传统的产业竞争范式，改变传统的依靠聚焦竞争者、打败对手的争夺市场方式，开辟更广阔更富价值的市场空间提供了不同的思维视角。

**新市场开拓策略是企业经营发展战略中重要而必不可少的主要战略之一，企业必须高度重视！**

#### 二、研究意义

除了有清晰的企业经营发展战略外，决定企业经营成败的一个极其重要的问题，还要看企业经营发展战略的选择是否科学，是否合理。或者说，企业能否实现高效经营的目标，关键就在于对经营发展战略的选择，如果经营发展战略选择失误，那么企业的整个经营活动就必然会满盘皆输。所以企业经营发展战略实际上是决定企业经营活动的一个极其关键的和重要的因素。企业必须高度重视。

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/908106044073007005>