

# 火力发电设备的营销策略探讨

■ 陈宽宽

(哈尔滨锅炉厂有限责任公司, 黑龙江 哈尔滨, 150000)

当前,我国国民经济快速发展,我国的电力装备制造水平已进入世界前列,这为我国电力工程建设奠定了坚实的基础。近几年,我国电力需求增速放缓,受多种因素的制约,火力发电迎来了寒冬,火电设备行业同时进入了转型升级的关键时期。火力发电设备的营销工作具有系统性和复杂性的特点,营销策略的构建及优化尤为重要。在市场经济模式下,火力发电设备的价格一路走高,许多产品都需要专门为客户定制。设备制造企业必须积极转变营销观念,创新营销策略,以抵御政策和市场风险,稳定立足于行业之上,保持健康快速的发展态势。本文将探讨火力发电设备市场环境发展情况及其营销特点和有效策略,旨在为相关人员提供参考和借鉴。

## 一、火力发电设备市场环境发展情况

### (一)火力发电设备市场宏观环境

在电力工程建设中通常需要使用大量的火力发电设备,企业会由此获得不少订单,这能给企业带来丰厚的经济效益。然而,火力发电设备的市场需求深受工程项目的影。如果该年度电力工程项目的投资预算和工程规模较小,企业将很难保证获利润与生产经营成本达成平衡;如果资金链断裂,就会使企业陷入生存危机。尤其是在低碳经济时代,风能、水能等新型发电项目得到国家和地方的大力扶持,火电行业的发展受限,火力发电设备市场需求降低,相关制造企业面临的发展形势愈发艰巨。

### (二)火力发电设备市场竞争情况

火力发电具有成本低、生产效率高、利润大的优势,在当今时代仍然有着较大的市场潜力,其能吸引众多制造企业纷纷入驻火力发电设备行业。当前,全球资源问题和环境问题突出,而火电行业发展遇冷,在这样的新常态下,火力发电设备市场的竞争更加激烈。因此,火力发电厂对设备制造企业的创新能力提出了更高要求,其需要企业能不断推陈出新,提高产品质量,优化设备性能。只有加强核心技术创新,制造出令客户满意的产品,火力发电设备制造企业才能得到更多订单,占据更大的市场空间。有些企业试图用低价策略与客户签订供货

合同,这会导致火力发电设备的生产利润下滑,市场竞争日益激烈,进而加重企业的经营负担。

## 二、火力发电设备的营销特点

### (一)火力发电设备的营销方式

火力发电厂的建设和运行阶段需要采购多种类型的发电设备,构建完整的发电系统,只有这样,才能在火力发电设备的营销工作中牢牢占据主动权。为了节省经济成本,火力发电厂通常会采用招标方式获得价格低廉、质量性能可靠的火力发电设备。火力发电设备制造企业会用低价策略提高自身中标概率,赢得供货订单。

### (二)火力发电设备的价格

一直以来,火力发电设备以高昂价格给其制造企业带来丰厚利润。市场需求下降引起了企业的危机感。火力发电设备制造企业如果没有采用恰当的营销策略,而是直接以最低价格为发电企业供货,会导致火力发电设备的市场价格持续降低,最终导致创造的利润不能满足企业经营所需。入不敷出的状态如果继续下去,火力发电设备制造企业很有可能被市场淘汰。

### (三)火力发电设备的成本

随着原料和人工成本的不断上涨,火力发电设备制造成本大幅增加。制造企业想要提高设备价格,但没有发电企业愿意为之买单,其不得不以低价销售火力发电设备。如今市场上火力发电设备价格呈下降趋势,这意味着火力发电设备制造企业的投入与产出不成正比,这给企业运营造成了不良影响。

### (四)火力发电设备的市场需求

新能源在电力生产中的应用对火力发电行业造成了冲击不小,加上节能减排标准在各个地区大力推行,降低火力发电设备运行能耗及污染物质排放量,使用清洁环保的火力发电设备,给设备生产工艺的改革提供了可行思路。最近几年,大功率火力发电设备在市场上所占比重明显攀升。

## 三、火力发电设备的营销策略

### (一)价格策略

市场因素对火力发电设备营销策略的选择有决定性影响。在市场大环境下,任何企业都不能独

善其身，必须遵循市场发展规律，公平公正地参与价格竞争，尽量避免使用最低报价扰乱整个市场秩序。在火力发电设备营销工作中采用价格策略较为合理，通过对市场上火力发电设备产品价格的分析，得到平均值，确保企业报价在该数值之上，所有火力发电设备制造企业共同发力，发电企业只能增加设备采购预算成本。火力发电设备制造企业可与发电企业进行谈判，凭借营销人员娴熟的经验 and 技巧，使发电企业愿意接受火力发电设备的价格，商定付款方式、供货时间、售后服务，双方达成一致意见，这有利于创建长远的合作关系，提升火力发电设备制造企业的盈利能力。

### (二) 成本策略

基于降本增效目标采用成本策略，降低火力发电设备制造成本。即使产品价格不变，企业获得的利润也会远超以往。材料成本占设备制造成本的大部分比例，制造火力发电设备的原材料种类繁多，不同品牌和性能的原材料价格差异明显。企业通过优化产品设计方案，挑选品质高、性能好、价格低的原材料，能达到控制产品成本的目的。企业需要对采购流程进行监督，防止以次充好现象的发生，保证原材料质量达标，为生产高质量火力发电设备提供可靠的物质基础。人工成本是影响设备生产成本的另一个要素，产能过剩背景下，火力发电设备制造企业中有不少闲散劳动力，生产效率降低，却要支付给员工不菲的工资福利，这使得固定成本居高不下。企业可以运用轮岗制解放劳动力，根据员工绩效发放工资，减轻经济负担，积极适应新时代火力发电设备市场发展要求。

### (三) 产品策略

与客户沟通之前，火力发电设备制造企业营销人员要深入分析客户需求，对本企业与竞争对手的产品进行比较，了解彼此的优缺点，针对客户可能提出的质疑制定应对方案，为产品营销做好充分准备。在沟通过程中，企业需侧重于向客户介绍产品质量、可靠性、特点，体现出本企业产品的优势。

首先，高品质、寿命长的产品更容易得到客户认可，要让客户知道本企业生产的火力发电设备所用生产工艺先进，各个零部件的质量检测合格，向客户展示测试数据，消除客户顾虑。其次，火力发电设备运行期间一旦出现故障，有较高概率会引发火灾和爆炸事故。这点要向客户说明，本企业产品采用自动化控制技术，发现故障问题时会自动断电，发出预警信号，能最大限度遏制电力生产安全事故的发生。

最后，控制中心可以远程操控火力发电设备，使用预防性检修策略排除故障，发电企业可以合理安排设备维修时间，将对电力生产的影响降至最小。

### (四) 渠道策略

火力发电设备制造企业应积极拓宽营销渠道，充分利用代理商、分销商将产品销售到更多地区，将区域市场潜力充分挖掘出来。企业需要对代理商和分销商的信用资质、运营状况、营销能力、客户资源进行科学全面的评估，建设标准化的档案，定期考核，将不符合要求的予以淘汰，不断引入新的渠道成员，激发火力发电设备市场潜能，扩大产品销路和销量。企业管理人员需要与渠道成员保持良好沟通，采用激励机制，调动他们寻找新客户、开发新市场的主观能动性，使其更有紧迫感和危机感。加强对渠道商的引导和培训，增加对企业文化和发展战略的认同感，这样渠道商就会更加努力寻找项目利润点，实现火力发电设备制造企业 with 渠道商的互利共赢，协同发展。

### (五) 服务策略

面对火力发电设备技术和价格相差无几的局面，制造企业要从服务角度占据优势，提供给客户优质的售后服务，创新服务项目，增加与客户的互动，维持双方和谐的关系，这有利于企业树立正面形象。火力发电设备制造企业要建立健全的售后服务体系，让那些购买企业产品的客户能迅速找到专职人员倾诉问题和意见，耐心为客户答疑解惑，根据客户的可行思路实施产品革新，促进火力发电设备的不断更新换代，让客户看到企业满满的诚意。客户的需求得到满足，对企业的情感得到升华，在购买火力发电设备时将企业列为首选，企业的市场竞争力将随之增强。

## 四、结语

新形势下，面对内外部环境的巨大变化，火力发电相关企业要做好市场预估。火力发电设备的营销策略包括价格策略、成本策略、产品策略、渠道策略和服务策略。制造企业应积极更新营销理念，生产质量高、性能可靠的火力发电设备产品，加强经营管理及服务模式的创新，拓宽产品销售渠道，从而获得稳定丰厚的经济效益，打响企业品牌知名度，助推企业可持续发展。

【作者简介】陈宽宽（1988—），男，辽宁庄河人，本科，中级经济师，哈尔滨锅炉厂有限责任公司，研究方向为能源、电力行业市场营销。