

# 浅析影响油气田化学助剂产品营销策略的因素

刘 焘

(西安长庆化工集团有限公司,陕西 西安 710000)

**摘要:**本文先分析了影响油气田化学助剂产品营销策略的主要因素,包括市场要求发生改变、生产技术与生产设备的变化以及营销体系设计相对落后等三个方面;又针对以上诸多问题,提出了增强油气田化学助剂产品营销水平的有效措施,旨在提高相关企业化学助剂产品的竞争实力,以促进我国石油化工行业高效发展。

**关键词:**油气田;化学助剂产品;营销策略;影响因素

**【DOI】**10.12231/j.issn.1000-8772.2021.14.217

现阶段,在我国化学助剂产品的市场环境当中,由于化学助剂种类与功能的增加,使得当前市场竞争形势变得愈发激烈,与此同时也出现了多种营销模式,诸如合作营销、定制营销以及关系营销等。基于此,化工企业应深入分析影响化学助剂产品市场营销策略的相关因素,制定符合现阶段发展状况的市场营销战略。

## 1 影响油气田化学助剂产品营销策略的主要因素

### 1.1 市场要求发生改变

基于化学助剂市场大环境,由于生产企业增多,使得化学助剂产品类别与功能也随之增加,在这样的背景下,可以分析出市场要求发生改变属于影响化学助剂产品营销策略的主要原因之一。针对当前化工行业的发展形势而言,在市场需求方面,消费者更加追求化学助剂产品的品质,这种改变在一定程度上也给企业的化学助剂的营销战略带来了诸多挑战。根据相关资料分析可得知,我国石油化工产品生产作为国民经济的支柱性产业,每年都会有大量石油化工产品进行对外出口,由此可见,我国已经有很多石油化工企业正在接受国际市场领域的竞争与挑战。为了加快相关化工企业在国内外市场竞争环境的发展步伐,应提升对化学助剂产品在生产全过程的监管,针对产品质量、类别以及功能等方面都要严格加以把控,从整体上增强化学助剂产品的综合质量水平,以满足不同市场环境的实际发展需求<sup>[1]</sup>。

### 1.2 生产技术与生产设备的变化

新型生产技术与新型生产设备,也对油气田化学助剂产品起到了一定的影响作用。随着化学助剂市场竞争环境的改变,各大化工企业之间的竞争也变得更加激烈,并且都在不断整改和创新本阶段的生产经营模式,以达到降低生产投入成本、增强产品生产效率的发展目标。为了实现企业发展目标,可以在化学助剂产品的生产与制造阶段,引进先进的生产技术以及生产设备。例如,相关石油化工企业在实际进行化学助剂产品生产与加工的时候,为了实现更高质量、高水平的营销策略,可以引进先进的生产设备和生产加工技术;面向国际市场,与国际上的石油化工企业进行合作,互相交流所采用的生产技术以及生产设备,借鉴并且学习发达国家的生产加工经验,以增强本企业化学助剂产品的实际生产效率;化工企业可以针对自身实际生产经营状况,结合国内外先进生产技术和设施设备,提高本企业的自主研发能力,在确保化学助剂产品生产效率的基础上,还需要充分保证化学助剂的实际品质,尽最大能力降低企业对化学产品的生产投入成本,以此来建立产品经济优势,争取在国内外市场占领一席之地<sup>[2]</sup>。

### 1.3 营销体系设计相对落后

由于石油化工企业在生产经营期间缺乏健全的营销体系,而导致化学助剂产品的营销模式较为落后和单一,具有一定的局限性。一方面,由于营销活动以市场导向性为基本原则,采用的是统一形式的市场调研方式来挑选目标市场,随后再制定与之对应的营销方式。此项营销模式并没有根据相关企业实际生产经营状况来进行分

析,也忽视了消费人群的心理成熟度。另一方面,部分化工企业的营销理念比较落后,针对同一目标市场则会不同种类的化学助剂产品大规模地投入到该市场当中,投入力度相对较大,再加上市场自身所存在的滞后性,如果消费人群对相关化学助剂产品的使用需求量降低或者该产品本身吸引力有所下降的话,则会导致化工企业在生产与经营领域出现多种不良现象。通过以上两大方面可以看出,当前这种只注重市场专业化的营销模式具有较大程度的局限效果,会使得企业无法在市场竞争大环境中发挥自身的优势作用,不利于正常生产和经营。

## 2 提升油气田化学助剂产品营销水平的有效策略

第一,实时关注市场发展动向,了解市场实际需求。目前,由于市场在不断地进行变化,使得很多化工企业都面临着市场和资源严重不平衡的现象,究其原因,主要是化工企业的相关部门以及工作人员没有深入市场开展相应的调研活动,不能够根据市场的变化动向及时调整并制定符合自身发展战略的营销策略。基于此,要求化工企业应在化学助剂产品投入市场之前,做好充分的市场调研、认真分析并比对产品的价格变动、客户资源类型以及客户的忠诚程度等方面,及时掌握市场的变化形势,尽最大可能为企业创造更多的经济效益和社会价值。第二,化学助剂产品的营销手段离不开信息化技术的引入和使用,企业应建立健全的营销服务体系,采用线上网络信息平台营销与线下企业实地营销相结合的方式,突破空间距离上的限制条件,让产品营销措施实现全面化和多元化。第三,企业应配合政府相关部门,做好对生产技术流失与复制的防范工作。由于科学技术水平的提升,再加上企业自身的安全措施不到位,使得本企业生产技术信息被其他企业所盗用,造成化工企业的生产技术出现了大量的复制与流失现象,这在一定程度上影响了化学助剂产品营销推广手段的正常实施,在降低企业市场竞争优势的同时,也会使得该产品市场份额有所减少,进而影响产品的实际销量。基于此,工商部门及管理人员应及时对这种不良竞争手段加以整改和完善,以恢复市场正常的经济秩序。

## 3 结论

综上所述,化工企业应针对市场实际状况,深入市场内部做好相应的调查和研究工作,及时了解化学助剂产品的相关市场需求,剖析影响化学助剂产品营销措施的主要因素,以保证自身实现持续、健康、高效发展。

## 参考文献

- [1]程显越.浅析化工企业产品市场营销对策研究[J].全国流通经济,2019(23):141-142.
- [2]丁小伟.基于现代化市场环境的化工产品营销技巧[J].粘接,2019,40(07):146-148.