

# 浅谈稀土永磁电机行业的发展趋势与营销趋势

林楚亭

(江西科技师范大学,江西 南昌 330038)

**摘要:**稀土永磁电机在快速发展中,其生产主体已经成为近年来的新型环保材料,但是在随着生态文明建设的不断推进,稀土永磁电机行业在技术创新、行业发展中仍面临着较多问题。在此背景下,文章结合稀土永磁电机的相关概念,对该行业的发展现状进行分析,同时提出我国稀土永磁电机行业发展的相关思路,借此促进我国稀土永磁电机行业的现代化发展。当代我国市场经济飞速发展,稀土永磁电机产业也逐渐稳步成型,其中稀土永磁电机产品营销模块日益活跃,优质的化工产品需要精明的产品营销手段,本文通过对稀土永磁电机进行相关分析,并提出稀土永磁电机营销管理策略。

**关键词:**稀土永磁电机;发展趋势;营销策略

**【DOI】**10.12231/j.issn.1000-8772.2023.05.100

工业文明发展中,稀土永磁材料作为基础性的材料类型,其在社会经济增长、工业建设中均有着不可替代的作用。然而受多种因素影响,我国稀土永磁电机行业仍面临着生产技术不成熟、产业结构不完善等问题,要求该行业立足于社会发展现状,有针对性地分析各领域对稀土永磁电机的性能需求,借此协调行业内部资源关系,优化稀土永磁电机产业结构,为我国经济事业的蓬勃发展奠定基础。在稀土永磁电机行业发展过程中,营销渠道是较为重要的资源,而部分生产商、营销商在营销过程中并没有对营销渠道的内容加以重视。在稀土永磁电机控制框架公约批准后,需要对整体营销渠道的内容进行有效的调解,并在发展过程中对现有的营销问题加以分析,针对变革趋势对相应问题进行改进,从而对稀土永磁电机行业营销渠道进行有力的调控。

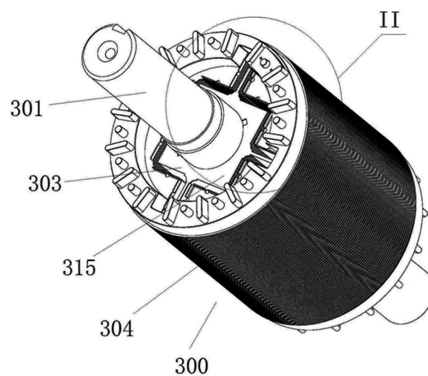
## 1 分析稀土永磁电机设计的细节

首先,稀土永磁电机转子具备高频旋转的特性,因此,运行时会有有一定的离心力,即便是稀土永磁电机常规化运行,也无法摆脱高频旋转的性质。电机转子在不断运行过程中会涉及到不可避免的摩擦问题,这也是导致温度不断升高的重要因素,最终对实际质量造成影响。基于上述考虑,工作人员开始对电机转子管理工作进行创新,强化管理力度,借此提升稀土永磁电机的运行效率,改善稀土永磁电机运行安全性较差的问题。稀土永磁电机具备耐高温以及低损耗的特性,建立管控机制时,必须充分考虑到稀土永磁电机的运行状况与独特属性,提升管控机制的实效性针对性。

其次,设计人员对电机转子进行的深度整合,一方面体现在设计电机转子材料上,需要结合实际选择科学合理的永磁材料,这类永磁材料具备较高的矫顽力,加之受到较小的维度系数影响,永磁材料可保障温度的稳定性,在适当的环境中,为稀土永磁电机顺利运行助力;另一方

面体现在设计电机转子结构方面,设计时注意遵循集中性原则。在使用过程中保护材料是为稀土永磁电机后续运行奠定基础,因此需要结合稀土永磁电机选择恰当的永磁结构,一般会利用表贴式永磁结构或者两极圆柱永磁结构,这两种结构在保护材料时起到了明显作用。

最后,设计人员在整合电机转子材料和结构前需要进行充分的准备,深入分析电机转子,做到熟悉并掌握电机转子的特性与价值。矫顽力较高的永磁材料,不仅可以维护温度的稳定性,也可在最短时间内适应高温环境。随着稀土永磁材料矫顽力的提升,其抗挠程度也会有所改变,稀土永磁材料可充分发挥自身优势与价值用于承受离心力。



稀土永磁电机设计图

## 2 我国稀土永磁电机市场营销趋势

近来随着社会经济的发展和综合国力的提高,稀土永磁电机企业所面临的市场环境也逐渐发生了变化。特别是近年来,信息技术得到了很大的提高,人们之间的交流更加方便,这大大提高了经济全球化的程度。稀土永磁电机市场受到当前社会环境和市场环境变化的影响,传统的营销方式已不再适合当前的发展形势。传统营销模式和营销策略中存在的一些弊端也在新环境下不断暴

露,这就使当前稀土永磁电机市场营销工作受到较大的影响。要有效解决这些问题,必须有针对性地开展创新工作。因为稀土永磁电机产品具有一定的特殊性,稀土永磁电机市场除了具备传统商品市场的共同特性之外,还具有一定自身的特点。从服务对象的角度上看,具有一定的区域性与广泛性。站在国民经济影响的角度上看,具有一定的相关性。站在消费者实际需求的角度上看,具有一定的连锁性,主要体现在消费者对稀土永磁电机产品的连锁需求以及稀土永磁电机产品自身的连锁性。所以,稀土永磁电机企业需要深入分析与了解稀土永磁电机市场自身的特点,制定有针对性的营销策略,有效开展市场营销活动。

### 3 稀土永磁电机行业营销渠道的特点

#### 3.1 营销地域性

从现有的营销渠道来看,稀土永磁电机营销存在较大的地域局限性,其他品稀土永磁电机难以占据本地市场。

#### 3.2 消费的快捷性

稀土永磁电机行业所生产的产品具有快消品的属性,从市场规模而言,与其他快消品并驾齐驱。

#### 3.3 不受价格波动的影响

稀土永磁电机的消费者通常是对一种品牌有较大的依赖性,即使产品价格有所浮动,也不会对其消费群体造成影响。

### 4 稀土永磁电机行业营销渠道的发展趋势

#### 4.1 营销渠道扁平化

就现有的营销渠道而言,多数引用传统的营销模式进行稀土永磁电机的售卖,传统的营销模式在内容传递上有着较大的弊端,无法将市场中新的营销内容反馈到产品上,从而使稀土永磁电机在运营过程中增加成本。这样扁平化的营销程序较为简单,在后期需提升对市场变化的应变能力,才能缩减稀土永磁电机在营销渠道中所用的营销成本。

#### 4.2 组建营销战略联盟

随着市场发展日趋激烈,在稀土永磁电机行业营销过程中出现了新的营销模式即组建营销战略联盟。这一联盟的内容多是通过生产商与营销人员间相互联系,建立一种营销渠道,并将资源内容进行优化,从而使营销业绩增加,降低营销渠道及所投入的成本。

#### 4.3 结构重组

在市场竞争较为激烈的今天,稀土永磁电机行业要对自身的结构进行有效的调整,才能在改革过程中赢得新一轮的经济效益。这一改革主要是针对稀土永磁电机行业中同一区域营销内容进行优化及配置,针对市场资源进行有效的调节,使稀土永磁电机的营销可以按照不同的区域进行划分,从而扩大了营销区域及配送的主体。

### 5 稀土永磁电机行业营销渠道优化策略

#### 5.1 改进零售终端的管理方式

在当前稀土永磁电机售卖过程中,许多企业还在引用传统零售终端的管理方式,为了扩大稀土永磁电机行业对市场的影响力,可以对其营销模式进行改革,通过物流配送,推行网络连锁营销,既可以拓宽现有的营销渠道,还可以扩大市场占有率。可以在城市人口密集的地方设置相应的连锁直营店,允许大型超市卖场中设立稀土永磁电机特许经营的专柜,通过上述方式建立与营销商间的紧密联系,使双方的利益不断扩大,从而使稀土永磁电机的形象以更规范化、标准化的方式出现在消费者面前。

#### 5.2 建立市场预警机制

要建立市场机制,对现有的稀土永磁电机价格进行严格的把控,对现有的市场恶意比价的问题进行杜绝,确保货源有节奏地投放到市场之中,满足消费者对稀土永磁电机的需求及数量需求。对现有的市场进行调研,通过对市场竞争实况进行有效的掌控,才能在后续产品研发过程中,不断改进,提升产品的竞争力,为中间商提供更具有营销实力的产品。

#### 5.3 完善稀土永磁电机营销计划

稀土永磁电机企业应改变传统营销手段,结合当下社会发展及时制订符合当下时代背景的产品营销计划。可以通过与稀土永磁电机产业相关联的其他产业的联合营销,加强消费者对稀土永磁电机产品的了解和认识,通过其他消费者已经熟悉的产品,吸引消费者对稀土永磁电机产品的接触,为稀土永磁电机产品制造营销机会。同时,稀土永磁电机产品相关营销团队应做好市场调研,扩大信息搜集范围,了解消费者的购买需求和消费意愿,策划更加具有创意,更有吸引力的营销活动,为消费者提供与之相符的稀土永磁电机产品,投其所好。

#### 5.4 建立稀土永磁电机产业文化

稀土永磁电机产品的营销也受产业文化的影响,当今社会国民经济平稳发展,消费者在选购产品时不仅仅会注重产品的质量与价格,也会关注产品背后的企业文化,因此加强稀土永磁电机产业文化的建设尤为重要,产品在设计、生产、营销过程中都需要一个优秀、坚定的产业文化的支持,围绕一个共同价值体系进行生产制造以及宣传经营。一个有鲜明特点的产业文化让稀土永磁电机走进消费者的视野,给消费者留下深刻印象。一个优秀的产业文化是产业发展的必要基础和产业营销的竞争优势,产业文化会在一定程度上影响产品的设计、生产、营销、宣传,使产品在产品功能、产品类型较为相似的市场更具识别度。稀土永磁电机产品营销还应注意树立自己的品牌,产业品牌的形成贯彻了产业文化的理念和特性,产业品牌是产业文化、理念、质量的象征和保障。

#### 5.5 加强营销团队培训

在稀土永磁电机产品的生产经营以及推广宣传中,企业应对自己产品的营销活动建立完善有序的营销规

划,建立一支有丰富营销经验的专业营销团队,从团队培养着手,提升营销团队的综合素质。营销团队是整个稀土永磁电机产品营销经营的灵魂的主体,营销团队的队伍组成直接影响了产品营销的质量和效率,因此,培养一支有活力、有工作热情、具有丰富营销经验的专业性营销团队是非常有必要的。通过对团队成员的培养和经验指导,提高产品营销活动的质量,为消费者提供更加优质周到的服务,吸引消费者购买兴趣,增强企业的市场竞争力,使稀土永磁电机产品的营销能够与市场发展节奏保持一致,增强营销人员对产业文化及产业知识的认知,充分发挥出产业本身的优势。

#### 5.6 满足消费者多样化需求

在数字化转型的背景下,网络营销已成为一种更为普及的营销方式。稀土永磁电机企业应及时满足消费者的多样化需求,把握消费者的消费心理,从而达到营销活动的成功。首先,稀土永磁电机企业要科学分析数字转型消费者的消费心理、消费习惯和消费偏好,及时调整和改变其生产活动。其次,稀土永磁电机企业应积极加强对市场的监测,及时获取消费者不同的消费需求,充分利用大数据技术进行市场分析和市场预测活动,及时向市场投放能够有效满足消费者心理需求的产品,并提高市场占有率。最后,落实监督管理工作,明确不同员工的职责和义务,确保员工能够严格要求自己,按照规定开展工作,保证所收集的数据真实有效,对数据进行高效的分析和应用。此外,稀土永磁电机企业还应认识到档案的重要性,为营销管理的开展提供保障。

#### 5.7 打造优秀的网络营销团队

优秀的营销团队是提高稀土永磁电机营销效果的关键。特别是在数字化转型的背景下,稀土永磁电机企业对优秀、专业的网络营销团队的需求更加迫切。因此,稀土永磁电机企业在开展网络营销活动的过程中,应注意培养和挖掘优秀人才:一方面,稀土永磁电机企业可以定期组织网络营销培训活动,改变现有营销人员的营销观念,提高稀土永磁电机企业的网络营销能力和水平;另一方面,稀土永磁电机企业可以积极挖掘和引进优秀的网络营销人才,打造专业的网络营销团队,帮助稀土永磁电机企业把握数字转型时代的营销红利,提高网络营销的水平和效果。总之,数字化转型背景下的稀土永磁电机企业营销活动离不开优秀的网络营销人才。因此,需要快速打造一支专业可靠的网络营销团队,帮助稀土永磁电机企业抓住当前网络营销的发展机遇,为提高稀土永磁电机企业的市场竞争力做出贡献。

#### 5.8 创新营销理念

要确保稀土永磁电机企业的蓬勃发展,就要结合新形势下的市场特点,积极完善相关营销理念,树立科学合理的营销理念,进一步确保更科学合理的营销理念贯穿于日常的营销之中。具体途径如下:一是积极完善监管理

念,对营销工作实施更加合理的监管,完善和创新信息监管体系,为营销工作提供有利的凭证。其次,转变市场观念,充分发挥市场价值,组织相关人员收集市场相关数据,最后,科学合理地优化制度。要结合自身情况,科学合理地完善营销管理体系,为信息监管提供良好的依据,进一步完善营销人员的市场观念和 risk 观念。

#### 6 结束语

综上所述,我国稀土永磁电机行业企业在稀土永磁电机营销上还存在诸多不足,在日后的经济发展中应注意对稀土永磁电机产品的营销进行合理优化,针对营销市场、营销方式、宣传手段、营销团队等方面加强管理。

#### 参考文献

- [1]梁栋.稀土永磁电机行业实时精准营销的实践策略分析与阐述[J].中小企业管理与科技(上旬刊),2019(12):9-10.
- [2]陈蕾.稀土永磁电机行业营销渠道的变革趋势与对策[J].企业改革与管理,2020(11):98-99.
- [3]李啟炳.营销业扩管理服务的质量提升策略探析[J].技术与市场,2019,26(04):212+214.
- [4]周永鑫.浅谈稀土永磁电机营销管理信息系统的优化实践[J].山东工业技术,2020(10):167.
- [5]谭菲娃,金如麟,李川.现代稀土永磁电机控制的现状与展望[J].微特电机,2021(02).
- [6]崔杰.稀土永磁电机控制技术的发展与展望[J].内蒙古石油化工,2020,38(09):93-94.
- [7]Xudabin.Marketing service and high-quality service promotion strategy [J].China's science and technology investment, 2020(17).
- [8]Chajianping.Analysis on the promotion strategy of modern marketing service and high-quality service[J].Science and informatization,2021(36).
- [9]Lian Tingting.Promotion methods of marketing service and quality service [J].Collection and investment,2019(01).

作者简介:林楚亭(1992-),女,福建福州人,在职研究生,研究方向:财务管理与公司治理。