


2026年马年盐城飞普数控机床销售计划方案

盐城飞普数控机床有限公司

汇报日期：2026年3月


CONTENTS

 01. 市场分析与机遇


 02. 公司现状与优势

 03. 销售目标设定

 04. 核心营销策略

 05. 行动计划与执行

 06. 预算与资源配置

 07. 风险评估与应对

智能精密制造

01

市场分析与机遇

深入洞察行业趋势，把握盐城地区市场先机

工业4.0示范车间

宏观市场环境分析

政策驱动：红利释放

- 国家“十四五”智能制造发展规划与工业母机专项政策持续加码，引导资源向关键环节倾斜。
- 重点突破高端数控系统、核心功能部件等“卡脖子”技术，为国产数控机床发展提供强劲的政策红利。

需求增长：双轮驱动

- 制造业数字化转型加速，传统产业设备更新换代需求迫切，构成行业增长的基础动力。
- 新能源汽车、航空航天、半导体等高端制造领域对高精度、高效率数控机床的需求持续爆发，带来新增量。

行业发展趋势分析



高端化突破

国产五轴联动数控机床技术取得显著进步，市场份额预计从2023年的15%提升至2026年的30%，逐步打破国外垄断。



国产替代提速

在政策支持和技术突破的双重驱动下，国产数控机床正从“可用”向“好用”跨越，进口替代进程明显加快。



服务型制造深化

行业竞争从单一的产品销售转向“设备+服务”的整体解决方案，远程运维、预测性维护等增值服务成为新的增长点。

区域市场分析（盐城）



政策红利：智改数转网联

实施三年行动计划，推动规上企业智能化改造和中小企业数字化转型，提供广阔市场空间。



产业集群：新能源与风电

聚焦新能源乘用车与海上风电装备，形成强大产业集群，催生对专用数控机床的旺盛需求。



配套优势：本土服务响应

依托地缘优势，提供快速响应的售后服务，更懂本地市场需求，构建差异化竞争壁垒。



智能精密制造

02

公司现状与优势

深入剖析内部运营，明确核心竞争力与改进方向

工业4.0示范车间

公司产品矩阵



经济型数控车床 (CK6140)

高性价比，操作简便，适用于中小型企业
的常规零件加工。



重型数控车床 (CK6180)

刚性强，稳定性好，适用于大型、重
型工件的高精度加工。



车铣复合机床

一次装夹完成多工序加工，显著提升
生产效率，满足复杂零件的加工需求
。



专机与数控改造

提供定制化的专用机床解决方案，并
为客户现有设备提供数控化升级改造
服务。

SWOT分析

优势 (Strengths)

- 本地品牌优势，服务响应速度快
- 产品性价比高，市场竞争力强
- 拥有完整的质量管理体系，品控稳定

机会 (Opportunities)


- 国产替代浪潮带来广阔的市场空间
- 盐城本地“智改数转”政策红利支持
- 新能源汽车等新兴产业爆发式需求增长

劣势 (Weaknesses)

- 品牌影响力有限，主要集中在区域市场
- 高端产品技术积累和研发投入相对不足
- 核心功能部件部分依赖进口，成本较高

威胁 (Threats)

- 行业竞争日益激烈，面临价格战压力
- 国际品牌和国内头部企业的市场挤压
- 核心部件供应链存在不确定性风险



03

销售目标设定

总体销售目标



2026年销售总额目标

1.2 亿元

基于市场机遇与公司战略规划制定的核心指标



同比目标增长率

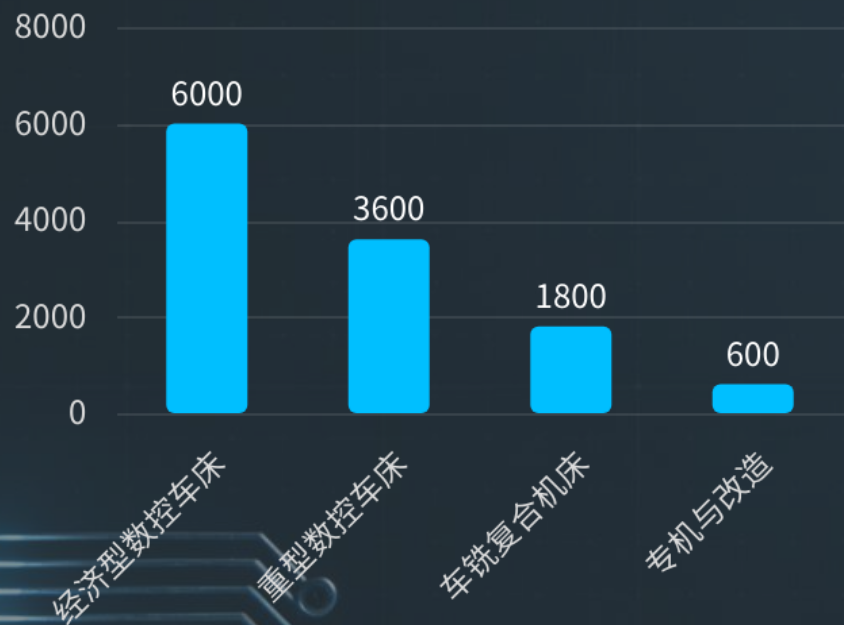
20 %

高于行业平均水平，体现强劲的增长势头

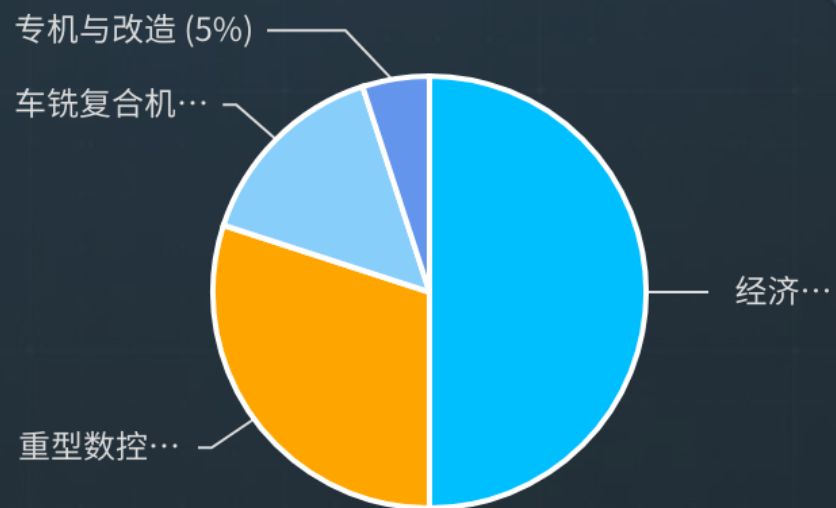
目标依据：综合行业平均增长率、公司历史数据及对市场机遇的深度研判

产品销售目标分解

各产品线销售目标 (万元)



销售占比分析



区域销售目标分解



华东地区 (含盐城)

6000万元(占比 50%)

策略：巩固本地优势，深度挖掘新能源产业需求，确保市场份额领先。



华南地区

3000万元(占比 25%)

策略：重点拓展汽车零部件和3C电子行业，寻找新的业务增长点。



华北地区

1800万元(占比 15%)

策略：关注高端装备和模具制造行业，提升高附加值产品的渗透率。



其他地区

1200万元(占比 10%)

策略：通过优化经销商网络进行广泛覆盖，扩大品牌影响力。

04

核心营销策略

产品 · 价格 · 渠道 · 客户

产品策略

优化产品组合

重点推广高附加值的车铣复合机床和重型数控车床，提升其在销售结构中的占比。

开发专用机型

针对新能源汽车电驱系统壳体、电机转子等零部件的加工需求，开发定制化的专用机床解决方案。

强化技术创新

加大研发投入，提升产品的稳定性和精度，逐步向高端市场渗透。



价格策略



差异化定价

- 标准经济型：保持性价比优势，扩大市场份额。
- 高附加值产品：采用价值定价法，体现技术与服务价值。



灵活商务政策

- 多样化付款：提供分期付款、融资租赁等多种选择。
- 降低门槛：减轻客户资金压力，加速采购决策。



增值服务打包

- 一站式方案：整合机床、刀具、夹具及售后服务。
- 提升价值感：提供全方位支持，增强客户粘性。

渠道策略



强化直销团队

扩充销售队伍，加强对重点行业和大客户的直销力度，提供一对一的专业服务，深耕核心客户群。



拓展线上渠道

优化公司官网，积极利用行业垂直平台和社交媒体进行品牌推广，多渠道获取高质量销售线索。



发展经销商网络

在空白市场区域，择优发展有实力的经销商合作伙伴，借助合作伙伴力量快速扩大市场覆盖范围。



积极参加展会

定期参加国内外知名的机床展和行业展会，现场展示产品硬核实力，面对面获取潜在客户信息。

客户策略



建立客户档案

完善客户信息管理系统，对客户进行分类分级管理，精准把握客户需求，为个性化服务奠定基础。



提供全生命周期服务

覆盖售前咨询、方案设计，售中安装调试、操作培训，以及售后快速响应、定期维护的一站式服务体系。



推行客户满意度调查

定期收集客户反馈，建立反馈闭环机制，持续改进产品和服务质量，从而有效提升客户忠诚度。



发展长期合作关系

与核心客户建立战略合作伙伴关系，深度绑定，共同成长，实现商业价值的双赢。

行动计划与执行



Q1 启动期

- 市场调研与目标客户梳理
- 销售团队专业技能培训
- 参加行业核心展会



Q2 推广期

任务1

- 重点客户拜访与需求挖掘
- 新产品上市推广活动
- 线上营销活动全面启动

任务2



Q3 拓展期

- 渠道合作伙伴招募与培训
- 客户服务体系优化升级
- 中期目标复盘与调整




Q4 冲刺期

任务3

- 年终冲刺，加大促销力度
- 年度客户满意度调查
- 年度总结与明年规划

预算与资源配置

 市场推广费用


200万元

涵盖展会、广告投放及线上营销渠道

 销售团队薪酬与激励

300万元

包含基本工资、销售提成及年度奖金

 渠道建设费用

100万元

用于经销商支持体系搭建与渠道拓展

 售后服务费用


150万元

涵盖备件库存、技术人员及差旅支出

 研发投入

250万元

专注于新产品开发迭代与技术升级

 项目总预算

1000万元

各项资源配置的总和，确保资金链稳健

风险评估与应对



市场风险：需求不及预期

应对策略：加强市场监测，灵活调整营销策略，拓展多元化应用领域以分散风险。



技术风险：供应链中断风险

应对策略：积极寻求国产替代方案，与多家供应商建立合作关系，保障供应链稳定。



竞争风险：价格战加剧

应对策略：聚焦高附加值产品和服务，提升品牌价值，避免陷入单纯的价格竞争。



人才风险：核心人才流失

应对策略：完善激励机制，提供良好的职业发展平台，加强企业文化建设。

总结与展望：共创未来



核心目标 (2026)

实现销售额突破：

1.2 亿元

同比增长目标：

20%



核心策略

- 聚焦高附加值产品研发
- 深耕重点行业应用场景
- 强化本地化服务体系
- 构建“设备+服务”竞争优势



未来展望

抓住国产替代和智能制造的历史机遇，致力于将盐城菲普打造成为：

区域领先、国内知名的数控机床品牌

致谢

感谢所有支持与帮助的人

THANK YOU

盐城飞普数控机床有限公司