

空压机不得不说的三滤高仿问题



什么是高仿，本文所谈的高仿是指贴牌、质量尚可的假冒产品，谈及这个问题，或多或少有些敏感，很多人都不愿意提及。今天不谈高仿的对与错，如果只讨论表面的对与错，是不能反映本刊所看到的问题的深度。我们想想，为什么会有高仿？为什么国内品牌高仿的比例很小？

如果我们代理商自己都在使用空压机，你选择三滤，你会选择原装的，还是高仿的，还是替代三滤？如果要了解这个问题，我们先分析一下市场。

一、目前空压机三滤高仿的三个特点

- 1、高仿的三滤多为进口品牌。
- 2、高仿产品的利润率会比正品高很多。
- 3、高仿产品的质量只要好，对客户的使用基本没有影响。

二、品牌厂家、代理商、高仿厂家、终端用户各自的地位和利益

1、品牌厂商的立场

①使用原厂标识的三滤，保证产品的兼容性和质量的稳定性，是产品质量保证中不可缺少的一部分。

使用原厂三滤，厂家可以在售后市场获得垄断利润。

2、终端用户的定位

第一类客户：选择原厂可以保证质量，非原厂产品质量不可控，而且要避免机器故障和厂家扯皮，所以选择原厂。

②第二种客户类型。如果质量能保证，也会考虑非原厂。

3、高仿厂家的定位

市场上有一定的高仿需求，但风险较高。

盈利相对于正常产品要高。

4、代理商的地位

原厂配件好，非品牌代理商的进货渠道可能不畅，且进货价格过高，厂家赚取的利润高，代理商的利润微薄。

②替代品价格实惠，质量也能保证，如用户没有特殊要求，基本推荐替代品牌三滤。

③如果客户坚持品牌原厂三滤，或想赚取高额利润，如果原厂三滤利润率低，可考虑高仿产品，但也有风险。

三、从以上各自的立场和利益来分析高仿品存在的原因

1、一些品牌厂家为了赚取丰厚的售后市场利润，外购价和销售价的巨大利润空间成为高仿存在的土壤。

2、非原厂代理商要求原厂品牌三滤渠道不畅或厂家为保护代理商造成的。

3、部分代理商受利益驱使，以高仿品为暴利，引导终端用户使用。

4、我国的知识产权保护力度不够。

5、在非原厂代理进货价格过高，且利润微薄的情况下，会考虑高仿三滤。

Spire Doc.

Free version converting word documents to PDF files, you can only get the first 3 page of PDF file.

Upgrade to Commercial Edition of Spire.Doc <<http://www.e-iceblue.com/Introduce/word-for-net-introduce.html>>.