# 营销服务网络建设项目

# 可行性分析报告

厦门三维丝环保股份有限公司

二零一零年五月

# 目　录

第一章　建设项目概况 ..... - 2 -

第二章　项目建设的必要性和可行性分析 ..... - 4 -

第三章　项目建设条件 ..... - 7 -

第四章　项目建设方案 ..... - 8 -

第五章　项目效益评价 ..... - 12 -

第六章　项目可行性分析结论 ..... - 13 -

# 第一章　建设项目概况

## 1 项目背景

### 1.1 项目名称

厦门三维丝环保股份有限公司营销服务网络建设项目

### 1.2 承办单位概况

厦门三维丝环保股份有限公司（以下简称“公司”），是中国环保产业协会袋式除尘委员会常委单位，高新技术企业，袋式除尘行业重点骨干企业，是我国从事滤料、滤袋生产的知名企业，公司的主要产品为属于滤料行业的中高端领域的高温针刺滤毡，包括聚苯硫醚针刺毡（PPS）、聚酰亚胺针刺毡（P84）、聚四氟乙烯针刺毡（PTFE）和偏芳族聚酰胺针刺毡（MX）等。经过多年的努力，公司产品在中高端滤料产品的技术水平和市场占有率均处于领先地位，在国内燃煤锅炉电厂尾气治理滤料市场上处于国内品牌领军地位。公司是国内唯一能与外资企业高标准竞争的滤料企业，是国内首家拥有 600MW 机组运行业绩的滤袋生产企业。

公司前身厦门三维丝环保工业有限公司（以下简称 “三维丝有限公司”）早期从事代理滤料销售，加工销售各种规格空气过滤袋、液体过滤袋。2003 年，三维丝有限公司引进了先进滤料生产设备，并配备精密检测仪器，开始生产系列高品质针刺滤料。公司积极研制适应各种工况的滤料产品，并开发不同滤料化学后处理配方，公司产品广泛应用于钢铁、冶炼、垃圾焚烧、电力锅炉、工业锅炉、水泥、沥青、粮食、烟草、矿山、石材加工、陶瓷等行业。2005 年以来，三维丝有限公司先后通过了 ISO 9001：2000 质量体系认证和高新技术企业认定。经过多年对 PTFE 纤维的研究，成功研制 100%PTFE 针刺

滤料，成为国内首家可生产 100%PTFE 针刺毡的厂家，从而实现了 100%PTFE 滤料国产化，该产品的工艺技术荣获“2008 年厦门市科学技术进步二等奖”，同时该项目被列入 2006 年国家发改委纺织专项资金、国家科技部科技型中小企业创新资金及国家中小企业发展专项资金等项目资金无偿资助计划。2008 年，三维丝有限公司被评为“厦门市最具成长型中小企业”。2008 年 11 月，三维丝有限公司通过 ISO14001:2004 环境管理体系认证。2008 年 12 月，三维丝有限公司通过了高新技术企业认定。如今，公司拥有 4 项专利权，3 项专利申请权。

目前，公司具备年生产滤料 200 万㎡的能力。拥有国内滤料企业唯一配备齐全、仪器先进的技术中心，成功开发了 PTFE 乳液发泡表面涂层技术，大大提高了产品耐磨性、耐腐蚀性及表面光滑性。

## 2 项目概况

### 2.1 项目建设内容

公司拟利用超募资金 2,235 万元，用于营销服务网络建设，公司将在全国范围内新设立或充实原有的区域营销服务中心。营销服务中心主要包括北京营销服务中心、华中营销服务中心、华东营销服务中心、华南营销服务中心、西北营销服务中心、西南营销服务中心。项目建设周期为 1 年。

### 2.2 项目建设地点

北京营销服务中心位于北京市；

华中营销服务中心位于武汉市；

华东营销服务中心位于上海市；

西北营销服务中心位于西安市；

西南营销服务中心位于重庆市。

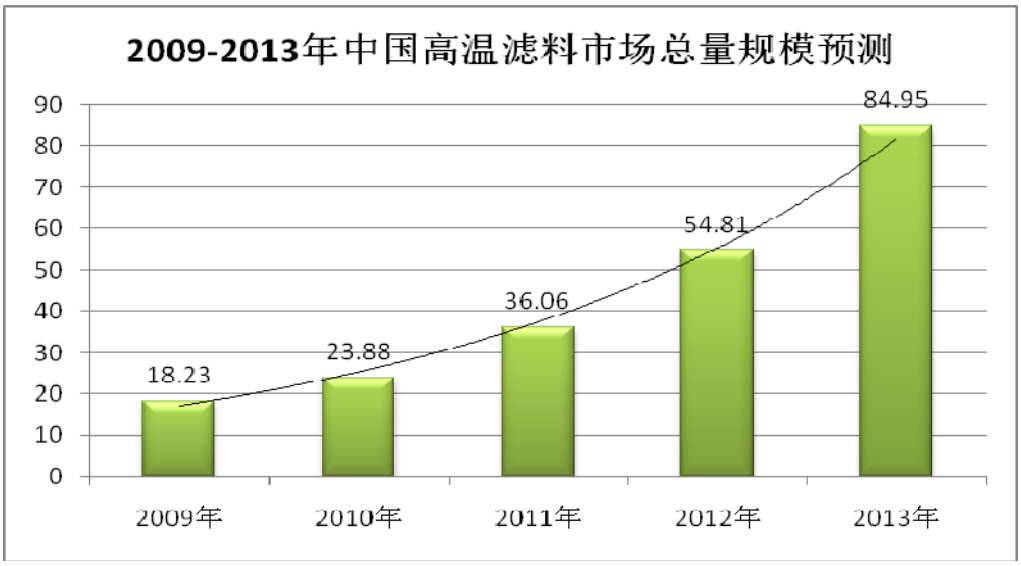
华南营销服务中心位于厦门市；

# 第二章　项目建设的必要性和可行性分析

## 1 项目建设的必要性分析

### 1.1 未来高温滤料市场快速增长的需要

我国高温滤料市场正进入快速发展的阶段，未来高温滤料用户的地区及行业分布范围将越来越广，根据中国环保产业协会袋式除尘委员会的预测数据，2009-2013 年，国内高温滤料的市场保持快速发展，年均复合增长率达到 47%，到 2013 年，国内高温滤料市场总量将达到 85 亿元左右。因此要想保持应有的营销服务质量，对于高温滤料企业的营销服务网络建设及服务支持人员配套都是巨大的挑战。




### 1.2 未来高温滤料市场营销变革的需要

随着我国高温滤料行业的不断发展，高温滤料市场营销将逐渐从滤袋配套设备营销过渡到用户滤袋更新营销。目前国内袋式除尘技术正进入快速推广时期，滤袋的主要需求来源于建设项目与技术改造项目的配套需求，通过针对主要设备厂展开得市场营销，可以快速的开拓市场，并锁定潜在的用户。但是随着袋式除尘器的推广应用，滤袋正常的更换需求将逐渐到来。公司作为业内较早建立全国

性营销服务网络的企业，为更好服务于全国各地核心客户，把握不同区域用户对高温滤料的个性化服务需求，并通过当地分支机构及时提供各种产品服务及技术支持，公司拟进一步完善营销服务网络建设，以提升本公司产品在全国的竞争力。

## 1.3 公司现有的营销网络及其存在的不足

1.3.1 公司现有营销服务网络情况如下：

| 分部 | 所在地点 | 业务区域 | 人员配备情况 |
|---|---|---|---|
| 北京分部 | 北京 | 负责北京、天津、河北、内蒙、山西、黑龙江、辽宁、吉林六省两市的业务 | 3 |
| 上海分部 | 上海 | 负责上海、江苏、浙江、安徽、山东四省一市的业务 | 3 |
| 华中分部 | 武汉 | 负责湖北、河南、江西、湖南四省的业务 | 3 |
| 西北分部 | 西安 | 负责陕西、甘肃、宁夏、青海四省业务 | 2 |
| 西南分部 | 重庆 | 负责重庆、四川、贵州、云南四省业务 | 1 |
| 华南分部 | 厦门 | 负责福建、广东、广西、海南四省业务 | 3 |
| 国际贸易部 | 厦门 | 负责进出口业务 | 2 |
| 公司本部 | 厦门 | 负责市场、客户服务、售后服务 | 6 |

1.3.2 公司现有营销网络存在的不足主要体现在以下两个方面

1.3.2.1 各分部覆盖面太广、人员严重短缺

目前公司每一地区分部都承担着多个省份的营销服务工作，单一分部地区覆盖面较广，同时，目前公司在各办事机构的常驻人员只有 2-3 名，与近几年高温滤料市场快速发展及公司的销售规模的快速扩张相比，公司的销售与服务人员需求日渐紧张，公司必须做出相应的调整。

1.3.2.2 办公场所简陋、办公设备不完善

公司目前在北京、上海、武汉、西安等城市的办事机构的办公室为租赁用房，办公场地极为拥挤，设备与装修均不能与公司的行业地位、产品档次及重要客户的形象相匹配，已不能适应激烈竞争的需要，不利于提升公司形象，不便于公司业务的进一步拓展，也不利于销售队伍的稳定。因此，办事机构的升级，特别是

办公场所升级和添置办公设备等是十分必要的。

随着公司销售增长的需要，公司营销服务建设必然要跟上，同时公司也将滤料的售后服务作为公司发展战略的重要一环，因此加大对公司的营销服务网络建设是十分必要的，有助于提高公司未来的竞争力。

# 2 项目建设的可行性分析

## 2.1 建设营销服务网络是对现有营销体系的升级，原有经验可以充分借鉴

营销服务网络建设是在公司现有地区分部基础上进行升级，如本次募集资金投资项目的营销服务中心均系在原有办事机构基础上升级为营销服务中心，而新增地区中心是从原大地方分部拆分出来的，因此公司现有营销服务网络运营管理经验可供借鉴，而且各办事机构在当地城市已经运营较长，对于当地市场容量、主要竞争对手等情况较为熟悉，升级后，能迅速增加公司销售收入。

## 2.2 建设营销服务网络不会对公司日常经营现金产生不利影响

营销服务网络建设所需资金来自 2010 年公司公开发行股票所募集资金中的其他与公司主营业务相关的营运资金，不会占用公司日常经营所需的现金。同时，公司对项目建设进行了详细的分析论证和估算，项目预算较为合理。

# 第三章　项目建设条件

## 1 资金保障条件

营销服务网络建设所需资金来自 2010 年公司公开发行股票所募集资金中的其他与公司主营业务相关的营运资金。项目建成后，公司将提供足够的资金来保证营销服务网络的正常运转，确保营销服务网络能够充分发挥作用。

## 2 组织结构条件与人才条件

公司以上市为契机，建立健全了公司的组织架构，形成了“三会一层”的公司管理架构。其中销售部是各个业务分部的管理部门。销售部经过多年的运作，已经建立了较为完善的管理制度和模式。同时公司设立了客服部和市场部，为销售部提供支持。

在人才储备上，销售部目前已经配备了 23 个销售人员和技术人员，以保证业务拓展的顺利进行。

## 3 区域市场基础条件

目前公司已初步建立起了全国性的营销和服务网络，各个业务分部业务开展范围几乎已经涵盖了所有省份，客户基础较为广泛。

# 第四章　项目建设方案

## 1 项目发展规划

本项目的发展规划是建立适应公司发展战略的营销服务网络体系，全面拓展国内市场，巩固公司在火力发电行业的领先地位，同时拓展水泥、垃圾焚烧、钢铁冶炼等行业。

项目建成后，公司将形成以北京、华东、华南、华中、西北、西南六大营销服务中心为核心的统一营销平台，全面提升公司的营销实力，为公司在火力发电、水泥、垃圾焚烧、钢铁冶炼等各个行业的业务拓展奠定坚实的基础。

## 2 项目建设方案

公司营销服务体系的建设已经具备基础条件，公司在组织机构条件和人才条件较为成熟的基础上开展了相关的调研和可行性论证。

营销服务体系建设总投资为 2235 万，重点是落实办公场所、添置必要的办公设备，同时开展人员的招聘和培训，并对相关的管理制度和管理模式进行整合，引进营销管理信息系统，实现信息化管理。

### 2.1 建设方式

在北京选择购买合适的办公场所，在上海、武汉、西安、重庆选择租赁合适的办公场所，在厦门建设产品展示中心，建立六大营销服务中心。

### 2.2 建设规模

2.2.1 北京营销服务中心办公场所建筑面积约 300 平方米；

2.2.2 华东营销服务中心办公场所建筑面积约 300 平方米；

2.2.3 华中营销服务中心办公场所建筑面积约 150 平方米；

2.2.4 西北营销服务中心办公场所建筑面积约 150 平方米；

2.2.5 西南营销服务中心办公场所建筑面积约 150 平方米；

2.2.6 华南营销服务中心产品展示中心 300 平方米。

**2.3 人员编制**

根据营销服务中心建设规划，2010 年营销服务中心的人员编制为 45 人，各营销服务中心人员编制情况如下：

2.2.1 北京营销服务中心人员编制为 7 人，计划招聘 4 人；

2.2.2 华东营销服务中心人员编制为 7 人，计划招聘 4 人；

2.2.3 华中营销服务中心人员编制为 6 人，计划招聘 3 人；

2.2.4 西北营销服务中心人员编制为 5 人，计划招聘 3 人；

2.2.5 西南营销服务中心人员编制为 3 人，计划招聘 2 人；

2.2.6 华南营销服务中心人员编制为 17 人，计划招聘 6 人。

## 3 项目投资估算

本项目预计投资总额为 2,235 万元，其中购置、租赁办公场所投入 1,410 万元，办公场所装修投入 70 万元，办公设备添置以及商用车辆购置投入 305 万元，日常营运支出为 120 万元，产品展示中心投入 30 万元，营销信息网络建设投入 300 万元。各营销服务中心建设投入明细如下：

| 营销服务中心 | 支出项目 | 投入金额（万元） | 备注 |
|---|---|---|---|
| 北京营销服务中心（北京） | 购置办公场所 | 1,350 | |
| | 办公场所装修 | 40 | |
| | 办公设备添置 | 70 | |
| | 其他运营支出 | 20 | 包括人员、物业费、招聘培训费等 |
| | 合　计 | 1,480 | |
| 华东营销服务中心（上海） | 租赁办公场所 | 30 | |
| | 办公场所装修 | 30 | |
| | 办公设备添置 | 70 | |
| | 其他运营支出 | 20 | |
| | 合　计 | 150 | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 华中营销服务中心（武汉） | 租赁办公场所 | 10 | |
| | 办公设备添置 | 5 | |
| | 其他运营支出 | 10 | |
| | 合　计 | 25 | |
| 西北营销服务中心（西安） | 租赁办公场所 | 10 | |
| | 办公设备添置 | 5 | |
| | 其他运营支出 | 10 | |
| | 合　计 | 25 | |
| 西南营销服务中心（重庆） | 租赁办公场所 | 10 | |
| | 办公设备添置 | 5 | |
| | 其他运营支出 | 10 | |
| | 合　计 | 25 | |
| 华南营销服务中心（厦门） | 办公设备添置 | 150 | |
| | 其他运营支出 | 50 | |
| | 产品展示中心 | 30 | |
| | 营销信息网络 | 300 | |
| | 合　计 | 530 | |
| 合　计 | | 2,235 | |

## 4 项目建设进度

项目建设所需条件已经具备，建设时间预计需要 1 年，具体如下：

| 建设项目 | 建设日期 | 建设周期 | 备注 |
|---|---|---|---|
| 北京营销服务中心购置办公场所 | 2010 年 6 月-2010 年 12 月 | 6 个月 | |
| 装修和设备添置 | 2011 年 1 月-2011 年 3 月 | 3 个月 | |
| 人员招聘和培训 | 2010 年 6 月-2010 年 9 月 | 3 个月 | |
| 华东营销服务中心租赁办公场所 | 2010 年 9 月-2010 年 12 月 | 6 个月 | |
| 装修和设备添置 | 2011 年 1 月-2011 年 3 月 | 3 个月 | |
| 人员招聘和培训 | 2010 年 6 月-2010 年 9 月 | 3 个月 | |
| 华中营销服务中心租赁办公场所 | 2011 年 1 月-2011 年 3 月 | 6 个月 | |
| 装修和设备添置 | 2011 年 4 月-2011 年 6 月 | 3 个月 | |
| 人员招聘和培训 | 2010 年 6 月-2010 年 9 月 | 3 个月 | |
| 西北营销服务中心租赁办公场所 | 2011 年 1 月-2011 年 3 月 | 6 个月 | |
| 装修和设备添置 | 2011 年 4 月-2011 年 6 月 | 3 个月 | |
| 人员招聘和培训 | 2010 年 6 月-2010 年 9 月 | 3 个月 | |
| 西南营销服务中心租赁办公场所 | 2011 年 1 月-2011 年 3 月 | 6 个月 | |
| 装修和设备添置 | 2011 年 4 月-2011 年 6 月 | 3 个月 | |
| 人员招聘和培训 | 2010 年 6 月-2010 年 9 月 | 3 个月 | |
| 华南营销服务中心产品展示 | 2011 年 1 月-2011 年 3 月 | 12 个月 | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 中心建设 | | | |
| 装修和设备添置 | 2011 年 4 月-2011 年 6 月 | 3 个月 | |
| 管理信息系统导入 | 2010 年 6 月-2010 年 12 月 | 6 个月 | |
| 人员招聘和培训 | 2010 年 6 月-2010 年 9 月 | 3 个月 | |

# 第五章　项目经济效益评价

营销服务体系的建设，是实现公司业务收入快速增长的重要保证，有助于提升公司在高温滤料行业的综合竞争力，为公司带来更多的收益；同时，公司通过各大营销服务中心，实现了了业务的本土化和服务本土化，为项目的实施和推广提供了更及时的技术支持，同时节约了技术支持的成本，为公司带来更多的利润。

营销服务体系的建成，必将进一步提升公司品牌的知名度和影响力，为公司创造更多的销售机会，不断为公司增加经济效益。

# 第六章　项目可行性分析结论

1、本项目具有良好的经济效益和社会效益，符合当前国家政策要求和市场需求快速扩张的需要。

2、公司已经为建设市场服务网络做了充分的准备，具备建设项目所需的所有条件。

3、营销服务网络的建成有助于巩固和提升公司产品的市场占有率，保证公司业务的持续快速增长。