

车企产品策略要紧跟市场需求变化

微增长时代的车企如何更好地适应市场变化,产品策略的重要性不言而喻。

根据汽车营销学的相关原理,一个汽车企业能否适时制订出得当的产品策略,将直接决定着车企销售市场上的阶段性成败,能否实现积小胜为大胜的发展愿望。

制订适时得当的产品策略大体要考虑两个方面。首先,产品策略必须要与汽车企业自身的实力相适应,有多大的庙,就请多大的神,没有一定底气的事尽量不要做。其次,更重要的是与市场终端需求变化趋势相适应,车上市上需要什么样的车型,就提供什么样的车子。退一步说,汽车企业自身实力因短期内无法实现跨越,而无法在产品策略制订上有的放矢,尚能情有可原,则当汽车企业具备足够实力却在制订产品策略时没有真正做到与市场需求变化趋势相适应,则汽车企业就该自己抽自己的嘴巴。

为业界所共知的是,这三五年来,随着国内汽车消费的不断升级,SUV车型成为了终端市场的第一热点车型,甚至在车市整体回调时,销量还能一度逆势增长,一些汽车企业因其抢先进入这个细分市场,赚得盆满钵满。而这种甜头被其他汽车企业是看在眼里,急在了心里,也亦步亦

趋竞相推出本品牌的SUV产品。但这种盲目跟风式的产品策略,给这些后来者的汽车企业带来的结果是人家吃肉,自己喝汤,而有的汽车企业甚至连汤都已经喝不到了。这样的例子不仅在SUV这一细分市场上出现,在诸如新型微客领域,同样也在上演这种跟风式的产品策略,而对于后进的汽车企业而言,无疑又将只是喝汤甚至是连汤都喝不到的命。

为什么会出现这种一些企业能吃到肉,而一些企业却连汤都喝不到的情况?原因就在于前者能够及时的把握市场的最新需求变化趋势,甚至可以说是能够善于去找一些未曾开发的蓝海市场,从而通过尽快推出满足这种最新需求的产品,实现在终端市场的产销突破;而对后者而言,由于对市场需求变化趋势的后知后觉,当自身开始大彻大悟也推同样产品的时候,却发现这个产品所在的细分市场已经快接近饱和了,已经难以在终端市场实现好的产销表现了。

因此,产品策略的制订必须要与市场需求变化趋势相适应。实际上,汽车企业在进行产品策略制订时的其中一项很重要的工作就是对消费者进行调研,以充分发掘消费者的最新需求变化。由此,我们也可以说,产品策略的制订必须要真正将消费者调研工作做扎实、做透。

比如,对于大多数的汽车企业而言,其当前在A级轿车市场的产品策略无非就是同平台的高低配或者是两厢与三厢搭档。但实际上,如果到现在为止还是制订这种其与同一平台的简单的产品策略,其实质是与市场的需求变化趋势出现了不适应的情况,就代表着其消费者调研工作没有做到位。

乔布斯和哪个被咬得缺了一口的“苹果”绝对可以分别称作世界产品策略开发的创新之神和《圣经》,衷于消费者的潜在需求,乔布斯在努力增加“苹果”产品谱系的宽度,苹果接连变身成为 iPod、iPhone 和 iPad,开掘了三个不同虽然细分但是都异常巨大的市场宝藏,他们不仅拥有一个共同品牌,也算作一个大平台的产品,各位苹果 fans 大概都应该使用过他们共同拥有的那个叫 iTunes 的软件平台。

创新具有明显的溢出效应。同样,在IT领域之外的汽车消费领域,伴随着消费需求的日趋多元化,基于同一轿车平台的,两厢或三厢轿车的需求已经仅是部分消费者的需求,而平台的运动风格车型、节能性轿车和跨界风格车型等也都已经有了各自的消费者需求群体。从目前的国内汽车企业情况来看,也仅有上海大众旗下 Lavidia 品牌旗下的 6 款产品,即以



新朗逸(New Lavidia)为核心,两厢车型为朗行(Gran Lavidia),跨界风格衍生朗境(Cross Lavidia),运动风格产生两款运动版车型——新朗逸运动版(New Lavidia Sport)和朗行运动版(Gran Lavidia Sport),技术升级产生朗逸蓝驱技术版(Lavidia Blue Motion),真正与当前A级轿车市场这种最新

需求变化趋势相适应。因此,对于汽车企业而言,制订好的产品策略相当重要,而好的产品策略的制订就必须要求汽车企业能够拥有把握市场先机的能力,能够真正的掌握好汽车市场最新的需求变化趋势。由此,才能在日趋激烈的市场竞争中处于不败之地。(网言)

福特 新蒙迪欧
FORD NEW MONDEO

科技·品位 闪耀人生
全新一代蒙迪欧荣耀上市

历经时光淬炼,你的造诣日臻完美,你的视野逐日辽阔。全新一代蒙迪欧,革新前沿科技美学与奢华配备,足以撼动世界的目光,当然也更懂你的独到见解与品位。敬请莅临长安福特展厅品鉴。 www.ford.com.cn 800-810-8168/400-887-7766

长安福特 荣誉出品



镇江福联汽车贸易有限公司
丹阳福联汽车贸易有限公司
扬中福联汽车贸易有限公司

镇江市丁卯桥路299号
丹阳大泊镇黄金塘东路国际汽车城
扬中市扬中大道普济段

0511-88892888/88881000
0511-86995888
0511-88489099

www.ford.com.cn
800-810-8168
400-887-7766