# 浅论新经济时代企业的汽车类产品兴衰规律研究

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-05-29

*【 论文 关键词】新 经济 ；汽车制造业；产品兴衰； 规律 【论文摘要】文章对新经济时代下汽车制造业及产品的 发展 进行了分析，对汽车业的发展规律提出了看法。 (一)现状分析，提出问题 当前汽车制造业发展非常迅猛，而由汽车购买、使用后产生的...*

【 论文 关键词】新 经济 ；汽车制造业；产品兴衰； 规律

【论文摘要】文章对新经济时代下汽车制造业及产品的 发展 进行了分析，对汽车业的发展规律提出了看法。

(一)现状分析，提出问题

当前汽车制造业发展非常迅猛，而由汽车购买、使用后产生的连锁经济行为及衍生市场也没有一个很好的规范，在当前经济法规尚未完善的今天，如何推出适应市场需求的新产品，如何在汽车产品市场占据一席之地，便是国内国际汽车公司非常关心的问题。

(二)提出发展思路，进行MIS分析

1．为什么要引进管理信息系统?

(1)汽车制造业有建立MIS的实际需求和迫切性。经济市场极不稳定，必须寻求 科学 管理之道。当前是充满挑战和机遇的时代，技术的发展非常迅猛，新技术、新产品大量涌现，令人眼花缭乱。处于这样的时代，这样的市场环境下，汽车制造、产业需要很好地把握住方向，否则就很可能会被别人牵着鼻子走。汽车制造产业高速发展带动相关产业发展，特别是售后服务这一块，它们作为基础和核心的作用更加受到人们关注，受到国家的重视。

(2)广告方案、促销方案的研究还不多。常常看到的是名人效应式的广告，如名人名车等。

(3) 企业 缺乏统一的管理中心进行协调，只有相关员工对消费者提出的个人问题进行单向解决。

(4)在产品同质化、消费者对降价无动于衷的境况下，商家 自然 开始寻找新的营销策略来推动市场。同时，消费者的心态也日趋理性，从单一的产品购买开始转向对汽车消费整个过程的关注。这些变化使得商家将战略战术向服务领域扩展。

因此，在借鉴成功的汽车公司，其MIS应适应本企业实际的开发方式，并确定自己的当前、中期、长期目标。

2．用生命周期法进行汽车制造业研究开发

(1)规划阶段：系统框架设计及可行性分析。首先调查市场上同类汽车产品的使用率，对哪一种类型的汽车比较受市场的欢迎，可开展问卷调查。

排名汽车制造商202\_年全球销量(辆)

①通用8381805

②丰田8120000

③福特6208700

④大众5242793

⑤戴一克4854700

⑥ 现代 一起亚3715095

⑦日产3597748

⑧标致一雪铁龙3390000

⑨本田3365000

⑩雷诺2533428

(2)畅销车初期模型及广告营销方案。(分析与设计阶段)模型(以宝马车为例)：宝马汽车公司是以生产航空发动机开始创业的，因此标志上的蓝色为天空，白色为螺旋桨。蓝白标记对称图形，同时也是公司所在地巴伐利亚州的州徽。和奔驰汽车公司一样，宝马汽车公司以汽车的高质量、高性能和高技术为追求目标，汽车产量不高，但在世界汽车界和用户中享有和奔驰汽车几乎同等的声誉。宝马汽车加速性能和高速性能在世界汽车界数一数二，因而各国警方的警车首选的就是宝马汽车。宝马的摩托车在国际市场上最为昂贵，甚至超过了豪华汽车，售价高达3万美元左右。由于宝马产品以赛车风格设计，因而在世界赛车活动中宝马汽车经常大出风头。

(3)广告营销实施阶段。上海大众夏季养护双周的广告涟漪，是通过上海地区主流媒体的发行线，荡漾到市民周围：东风雪铁龙在《解放日报》等平面媒体大量投放服务活动广告，温馨体贴的基调贴合“家一样的关怀”这一广告主题；《申江服务导报》、《新闻晨报》上的雪佛兰SPARK活动广告，昭示在夏日为用户量身定造免费检测活动。汽车是时尚的宠儿，时尚的汽车需要明星们来陪衬。厂商如果选择合适的明星代言汽车，不仅对汽车的销售起到画龙点睛的效果，而且对提升品牌知名度也大有裨益。但汽车作为价值仅次于房子的高档耐用消费品，消费者更注重的是其性能和使用价值，在购买前将经过深思熟虑后才会下单，很少友人在一时冲动之下为自己喜欢的某个明星，买下其代言的车型。因此，明星代言汽车是把“双刃剑”。厂家们都口口声声说今年车市不乐观，却都在请明星上不含糊，不差钱。纵观这些明星代言的汽车品牌，鲜有品牌知名度和美誉度迅速提升、销量显著增长的例子，即使是老牌明星张曼玉、演员大佬成龙，乃至红透内地和港台的周董。因此，我以为，汽车品牌的传播，最好的渠道是口碑；汽车品牌代言，最好的人选是消费者。虽然，在口碑传播中，明星有着常人不可替代和比拟的集群和扩散效应，但是，明星价值最大化周期的不可确定性，以及商业价值的浮动和摇摆性加剧了代言的风险，而且这种风险一旦出现，对品牌的硬伤极有可能是致命的。相反，汽车产品的使用者是对产品和品牌体验最深的。产品和品牌的好坏优劣、是非曲直，消费者最有发言权，这种口碑传播最有可信度和公信力。由此，厂家大可将昂贵的代言费用于关注销售者生存、发展状况，满足消费者更高层次文化诉求上面来，这才是最无风险、最有成效的品牌传播途径。 (4)售后和维护。在产品同质化、消费者对降价无动于衷的境况下，商家 自然 开始寻找新的营销策略来推动市场。同时，消费者的心态也日趋理性，从单一的产品购买开始转向对汽车消费整个过程的关注。这些变化使得商家将战略战术向服务领域扩展。“第一个产品是销售卖出的，第二个产品是售后服务卖出的”，这一论调代表了当下多数商家的服务策略出发点。当前的竞争是产品、 企业 以及服务的综合竞争，商家更应该利用服务这一利器提升现有客户的忠诚度、增进潜在消费群对品牌的了解以提升品牌价值，为构筑更高大的市场占有量打下坚实地基。上海大众服务活动已经初见成效，洋溢着春日和风的“爱车养护双周”刚告一段落，又在“夏季养护双周”中推出14项免费检测，用户们纷纷表示上海大众的主动式服务设身处地为用户着想。风行汽车下的也是同样稳步扎实的服务棋，风行汽车在投放于《 经济 观察报》等媒体中的服务月活动广告中表示：服务早已成为风行品牌的一个重要组成部分，如何保持一个高水准的服务是关系到用户忠诚度的重要问题，风行每年7月的服务月力争成为每位风行车主的节日。从投放于大众媒体的花样繁复的汽车广告中不难看出，汽车厂商与经销商的工作重心正逐渐向售后服务倾斜，营销方式由单一产品推广向全方位、多层次包括服务在内的整合营销过渡。以汽车售后服务为支点，全方位地拓展企业自身和顾客价值，这样才能撬起汽车市场这片广阔的天地。

(三) 中国 汽车制造业的 发展 方向和建议

1．采用演化式原型法开发新车型。按照市场上的需求，开发出一款新产品后，让部分用户试用，随时进行修改和调整，提高性能，这种方法对中小企业比较适用，成本也比较低。“把动力和速度元素，结合最精良的质量，见证在豪华座驾之上”，是宾利恪守了80多年的造车宗旨。宾利 历史 上每一款经典车型无不见证着其对美感的追求和对素质的执着。从1919年宾利的第一辆汽车诞生之曰起，近百年来，宾利的品牌虽历经时间的洗礼，却仍旧历久弥新，熠熠生辉。那个展翅腾飞的“B”字是宾利最强劲、永不妥协的标志，它所呈现给世人的永远是动力、尊贵、典雅、舒适与精工细做的最完美结合。伴随着近一个世纪的传统与革新，宾利这个名字已经远远超出了车的范畴。在所有热爱宾利的人眼中，它是一个为你度身定制的舒适豪华的移动空间，它是尊贵身份的代名词，它是速度与豪华的梦想极致。

2．递增式原型法。先在系统中有一个总体框架，确定主体系统，，给今后完善留一定的空间。如为保证汽车行业应用方案的整体效能，惠普与广泛的独立软件供应商asv)开展合作，对各种软件的兼容性进行认证和优化，在汽车设计制造领域包含Dassault、Solidens等所有相关厂商。基于大量的ISV合作认证，惠普工作站为客户提供了其独有的PTF(性能调优框架)软件，最大的保证惠普工作站稳定和高效的 计算 效能。

3．降低开发成本和风险应该是汽车制造业追求的方向。所周知，投资建设汽车销售朋艮务网点需要土地资源和雄厚的资金实力。而动辄上千万的资金投入量，也让很多看好汽车销售／服务行业，但实力相对有限的投资人望而却步。针对这一情况，一汽一大众表示：“本年度的经销商招募工作采用首次采用创新的‘城市展厅’与传统4s店相结合的复合模式，为投资人提供了更多元化的选择”。所谓的“城市展厅”，就是不需要专门的土地资源新建网点，可以选择在城市的已有建筑物内通过改建、扩充来建构的服务网点。相对于传统4s店6000~7000平米的土地需求而言，600--900平米的“城市展厅”对于大多数地级市市场更容易被投资人接受。

4．顾客满意度应为客户服务的重点。只有以顾客为尊，才能在当今的经济市场上占据地位，因此要提高客服质量。各种商品都有它的品牌，汽车产品也是这样，我们要很好地珍惜这些已经创出的品牌，如果不能坚持下去，品牌就会很快被淘汰，这是不以人的意志为转移的。这里提出一个在“推优”工作发现的问题。既然是树立品牌，你就要很好地给自己的软件命名，要能够很好地体现该软件的特点和特性。不要搞的太宽泛，或者使人不能一听就理解。类似这样的问题我们在“推优”工作里多次遇到。我们希望厂商能推出并形成我们自己的品牌，希望我们的企业在实干的过程中有树立自己品牌的意识。要形成我们自己的品牌，需要给它起一个既实在又响亮，让人一听就明白它是干什么用的名称。

5．应增加客服人员的培训工作。如有的在线客服业务比较有物色，应保证在两个工作日内能解决大部分用户的问题。实际上，一个国家能否成为世界汽车研发中心，不仅仅取决于人才的多少，更重要的是这些人才是否有发展的空间。

6．注重管理人员的部门间合作及流动，以免造成人才流失。木秀于林，风必摧之。在同类产品市场的竞争中，也存在挖墙脚的现象，因此也必须加强人力资源管理。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！