电动车行业洗牌加剧 雅迪品牌独领风骚

2013 年,电动车行业进入“洗牌年”。中国自行车协会理事长马中超表示,在这一年,大多数实力不足的小型电动车企业会在日趋激烈的竞争中败下阵来,剩下的是规模、产能、销量、服务、品牌等综合实力都比较强的电动车品牌,电动车市场硝烟四起,品牌力的竞争已经成为电动车决战中国市场的重要砝码。

面对纷繁复杂的行业环境,雅迪电动车凭借其层出不穷的终端活动、直指人心的公益营销、与德国博世技术上的战略合作、与国际接轨的终端形象和引领潮流的产品创新,成功树立了全球电动车领导者的品牌形象,品牌建设在行业独领风骚。

终端“第一行动” 引爆旺季市场

随着生活节奏的加快和对绿色环保生活方式的推崇,省力、环保、便捷的电动自行车越来越受到消费者的青睐。随着高考的结束和暑假的到来,各种暑期促销优惠活动也陆续登场,“直降”与“甩卖”齐飞,“折价”共“换新”一色。

终端活动中将专业售后服务搬至现场

但是,“以旧换新”实为“变相提价”;优惠车型数量极少;促销车辆质量无保障等等,诸多问题让消费者在购买杂牌电动车的促销活动中,丧失了信心。

行业领导者雅迪坚持:真正的促销,是让消费者得到实惠。为了保障消费者的利益,作为电动车行业的龙头企业,雅迪发起代号为“第一行动”的促销活动,面对消费者率先做出三大承诺,严禁任何手段欺诈消费者,并呼吁业内品牌都积极参与,为行业的健康发展承担一份责任。

雅迪对外宣布:6 到 8 月活动期间,雅迪所有车型都直降 400 元,并请消费者监督:一,保证消费者想要的每一款车,都有货,降价不限款;二,所有产品都是正价车,降价不减配,100%超威天能电池;三,全年价保,如有低于此次价格的同款车,雅迪双倍返差。

业内专家表示:“雅迪之所以展开如此规模浩大的促销活动,正是凭借其技术、品质、产能与资金、研发等各方面的综合优势,成为其强大的支撑与底气。”

公益营销 树立行业新典范

在电动车产业转型升级的大潮中,对于营销模式的突破和创新使雅迪进一步确立自身行业领导者的定位,2012 年雅迪开创“六位一体”的终端推广模式并取得巨大市场反响。2013 年,雅迪强化“公益营销”在终端推广中的角色定位,借助媒体与消费者形成更加稳固的心理契合,也加速了雅迪品牌在终端市场的扩张,为行业树立了新型营销的典范。

2012 年,雅迪电动车率先与媒体联合,分别在山东、河北等多省展开公益活动,携手《小溪齐鲁行》、《非常帮助》等热点节目,在各省形成强大的品牌影响力,被称为行业内首开公益营销先河的引领者。

2013 年,雅迪电动车冠名《中国梦想秀》并成立梦想基金,首期注入启动资金一百万元,加入《中国梦想秀》助力团,助力千万中国人实现梦想,进一步将影响力扩大到全国直至全球,巩固了雅迪在行业内领导品牌的地位。

雅迪·中国梦想秀直播现场

同时,雅迪与腾讯合作的网络版中国梦想秀——“微梦想、雅迪助力”活动也在网友中掀起了一股助力梦想的热潮。

如果说价格战等硬性营销是刀光剑影、冷兵器的对决,那么公益营销就是温情脉脉、触动人心的攻心战。雅迪电动车首开行业公益营销的先河,不仅能够带动电动车的销量,而且扩大了品牌的影响力和美誉度,提升了在消费者心中的品牌地位,成功塑造了一个热心公益、回馈社会的企业形象。公益营销,让雅迪电动车实现了营销和品牌的双赢,这将是雅迪要继续坚持的道路,也将是行业快速、健康发展的助推器和捷径。

德国博世战略合作 制定行业新标准

雅迪电动车与全球五百强企业德国博世强强联手是雄厚的制造实力与一流的研发实力通力合作,双方合作研发的“雅迪 - 博世智能控制器”及推出的“智控二代系列电动车”,以划时代的科技创新促进整个电动车产业的加速转型与升级,为广大中国消费者提供更加优质的电动车产品和服务。

博世集团参观雅迪生产车间,双方达成友好合作

2012 年雅迪正式推出“雅迪 -BOSCH 汽车级控制器”,在科技上,拥有汽车等级的高性能、高品质,具有行车电脑功能,提供多速度骑行模式和能量回收设计。在制造上,采用高等级的元器件和全自动化生产线制造,精密压铸结构和多重措施的防水设计。在质量上,由于 100%运用全自动化生产,全自动化测试,保证每个产品的一致和可靠,从而保证“雅迪智控系列电动车”,与德国工厂的制造水准保持一致。

2013 年,雅迪博世经过技术升级,推出了“雅迪 - 博世智控二代”系列电动车。雅迪智控二代产品承接上代生产工艺,采用高等级元器件和全自动化生产,精密压铸结构和三防设计确保车辆使用者在各种严苛环境下都拥有舒适的骑行体验。行业专家经过对目前已上市的雅迪豪越和 X 战警调查后发现,这两款车型之所以格外受追捧,除了其时尚外形,更有雅迪 - 博世智控二代控制器的优越性能。

雅迪和博世战略合作,领导电动自行车行业从普通代步工具升级到高品质科技产品,制定了电动车行业科技水平的新标准,引领着电动车行业的智能化道路。

全新 VI 和 SI 接轨国际高端品牌形象

在今年 3 月的中国电动车品牌建设高峰论坛暨雅迪科技集团年会上,雅迪的全新 VI 正式启动,时尚、质感的 VI 形象拉开了雅迪品牌建设的新篇章,其世界品牌的国际风范开始展现。

雅迪的新 VI 在整体上更加个性鲜明、大气通达,更具有前沿科技感、时代感以及设计美感,其视觉可辨识特征大大增强,更准确的传达出雅迪专业的研发实力、卓越的产品品质以及周全、亲切、顺畅的服务,让人真实地感受到了新 VI 带来的国际品牌形象的变化。

雅迪新 VI 启动仪式

5 月,雅迪开始启动全新 SI 切换行动,所有雅迪电动车专卖店都将以统一的终端形象亮相于消费者面前。新店面的门头和店堂都以灰色为主色调,体现了制造行业的属性;以橙色色块点缀其中,摆脱了大片灰色的沉闷和单调,给整个店面带来了时尚感、品质感和工业感。

着眼全球的雅迪已经启动全球发展战略,形象升级成为首要的关键行为。走进 2013 年,雅迪紧抓强劲的发展势头,对企业发展的优势进行了全新升级,开启企业的换标时代。

全新的 VI 和 SI 高端大气,符合雅迪本身“世界品质”的产品定位以及“全球电动车领导品牌”的企业定位,是雅迪品牌的集中体现。从表面看,全新的 VI 和 SI 让雅迪从视觉上接轨了国际高端品牌形象,但更深层次展现的是雅迪打造国际品牌的雄心壮志和实力底气,让我们期待国际品牌雅迪!

“四位一体”服务体系 金牌服务赢第一

作为电动车行业领导者,雅迪率先在行业内推行“四位一体”服务体系标准化建设,基础服务、特色服务、服务营销和服务品牌,缺一不可。

雅迪电动车一直以来都肩负着引领行业向前发展的责任,不论从店员的素质培训、产品介绍、推荐、销售还是从售后服务各个方面,雅迪电动车都力争做到行业领先。雅迪商学院在行业内首次对服务人员进行实战培训,确保每位雅迪服务人员都能够提供让人满意、让人舒心的服务。

雅迪售后服务细致入微

张女士是雅迪电动车的老顾客了,她说:“我之所以信赖雅迪电动车,就是因为雅迪的售后服务太全面了。有一次,我要去拜访一个客户,距离很远,可偏偏头一天晚上我又忘记了充电,去的时候仪表上就显示电力不足,好不容易撑到了客户那里,回来的时候一点电都没有了。没有办法,我就打了雅迪电动车的售后电话,没一会儿雅迪售后服务车就来了,为我换上了他们的备用电池,接着又去别的地方为顾客服务了。一个售后服务都这么好的企业,一定会在产品上下更多功夫,从那之后,我们家人买电动车我都极力推荐雅迪的。”

国家标准四星级服务

记者从中国自行车协会电动车分会了解到,2006 年中国电动车产业年产销规模达到第一个顶峰 2300 万辆。从 2007 年开始,电动车产业步入规模成长阶段,在这一阶段,电动车产销规模保持高位震荡,电动车逐步完善升级,具有实力的规模性品牌开始出现。2005 年底全国 2300 多家电动车企业,到 2012 年底仅剩 700 多家,行业中超过 2/3 的企业被淘汰,洗牌之后电动车行业排名前三位的品牌占比行业总规模超过 28%,产业集中度进一步提高。

免费洗车等贴心服务

电动车排名第一品牌的雅迪相关负责人表示,只要企业从消费者角度去考虑问题,赢得消费者的心并不难。第一,必须做好自身车辆的质量把关,保证每个人购买雅迪电动车都是优质的;第二,要做好电动车的售后服务,电动车在使用后都会有寿命,遇到电动车损坏和维护时售后服务很关键,要让消费者感到买过雅迪电动车后也没有后顾之忧。

2012 年,雅迪不断完善服务体系,以“让每一个顾客体验有幸福感的服务”的目标,通过系统化的服务保障真正让消费者尊享幸福。此外,狠抓配件供保系统,率先启动售后零配件网络订购程序,成功晋升为“国家标准四星级服务”。

星级服务站建设

作为电动车行业领导者,雅迪电动车在业内率先推行星级服务站建设。2012 年,雅迪的售后服务网点已经覆盖直营及乡镇全部营销网络,其中新增统一形象的高标准星级服务站 200 余家,同比增长 27%。到 2013 年,符合标准的星级服务站已经有 400 余家。

此外,雅迪在全国范围内开展百余场“服务万里行、温暖千万家”活动,为消费者提供 20 项免费服务,稳步推进深化服务品质目标的实现。“雅迪服务质量月”也定期在全国展开免费点检服务,为新老顾客的爱车进行全面检修保养。

雅迪星级售后服务站

据悉,仅在南京,雅迪便拥有 30 辆雅迪售后服务车,专门来保障消费者骑行无忧。不管您在哪,只要一个电话,雅迪售后服务车便在最短的时间内赶到,为您提供最贴心的服务。

与大部分品牌不同,雅迪电动车在销售阶段便规划有售后基金,按照雅迪电动车的规划,南京每售出一台雅迪电动车,企业便拿出相应的资金注入雅迪售后基金,旨在为消费者提供最完美的售后服务。

以“四位一体”的服务体系为指导,以国家星级服务标准为指导,以星级服务站为支撑,以商学院服务培训为后盾,以“服务万里行”活动为动力,雅迪电动车用一流的服务打造出一流的品牌,用金牌品质和金牌服务赢得了行业第一的霸主地位!

原创产品 开创产品创新新时代

2013 年的产品创新迎来爆发点,各大品牌产品推陈出新的速度不断加快,争奇斗艳之余更引发了大品牌的深层次思考。行业领导品牌雅迪电动车,一直本着“以人为本”的开发理念,不断研发、生产符合市场和消费者需求的产品,并且在产品的舒适性、功能性、操控性、驾驭感等方面反复给予消费者用户体验的升级。以行业仿生学传奇“雅迪熊猫车”的横空出世为标志阶段,无论是此前、当下还是之后,雅迪都以一种前瞻的力量,在产品的设计、研发、生产上具有无可比拟的显在优势。

雅迪原创产品

懵懂青涩的青春代表——雅迪柠檬拥有短小紧凑的车身、清新时尚的色彩和全新省力滑轮自锁车梯;而它的情侣都市先锋除了拥有柠檬的种种优点外,配置了 64V10AH 的大动力电机,是时尚男孩的首选;它们的小妹妹妙恋迷你紧凑,外形更为圆润,娇憨可爱。这三款滑板车都是雅迪自主研发的专利车型,针对不同人群,各有特点和亮点,消费者可以随心选择。

X 战警,一经上市就如核弹爆炸,给电动车市场一个不小的冲击。X 战警是雅迪自主设计、研发的中小款运动车型,有效弥补了中小款中高端车型的空缺。同时,在简易款市场,也填补真正男人款车型的空白。车型外观紧凑、干练,拥有电动车中的高端配置,驾乘舒适,体验感极强。在舒适感上,X 战警采用了最高端的摩托车如哈雷、雅马哈等才会配置的中置减震,带来超强的驾乘体验;在速度上,一般电动车 GPS 定位速度最多 35km/h,配置了 800W 的 GE 高能电机的 X 战警却可以达到 42km/h;在里程上,60V20AH 的大电池让 X 战警的里程在 60km 到 70km 之间,比一般电动车多出 20km。X 战警,是野性、劲酷、时尚、不羁的代名词,是酷男型男的不二选择。

此外,雅迪和博世集团合作开发的智控二代也给雅迪电动车配置了一个不同寻常的“大脑”,让骑行者更加随心随性。

回首 2013 年上半年,雅迪品牌建设独树一帜,终端“第一行动”引爆旺季市场,公益营销树立行业新典范,与博世战略合作制定行业新标准,全新 VI、SI 接轨国际高端品牌形象,构建“四位一体”服务体系,以金牌服务赢行业第一,原创产品开创行业创新新时代。2013 年,在硝烟四起、诸侯混战的电动车市场,雅迪凭借高瞻远瞩的品牌战略、领先行业的实力规模、直指人心的公益营销和引领潮流的原创产品,在日趋激烈和残酷的行业洗牌中独领风骚,傲视群雄。