

整合優勢 打造一流品牌

穩健躍升的朝陽輪胎

圖、文◎孫毅

回顧 2006 年，杭州中策橡膠有限公司發揮快速應變市場能力特長，利用加快產品更新換代和新產品開發速度，化解了原材料大幅漲價給企業帶來的諸多不利因素，更締造年銷售營收達 102 億元的亮眼成績，比 2005 年大幅成長了 35%！尤其值得可喜的是朝陽車胎類產品遞增速度超過了 40%，是近幾年增長速度最快的一年，繼續穩居中國銷量第一位；同時以電動車輪胎產標誌的新型輪胎，也繼續佔據了中國的主流市場，從而成為中國市場的領跑者之一。

展望 2007 年，杭州中策橡膠指出，促進經濟工作從「又快又好」邁向「又好又快」將成為今年經濟工作的一大亮點。目前，中國電動車保有量估計已突破 4,000 萬輛，自行車穩定在 5 億輛。中策橡膠表示，2007 年中國自行車的總產量將超過 8,000 萬輛，隨著電動車行業的迅猛發展勢頭來看，電動自行車的年產將突破 3,000 萬輛，具有十分巨大的市場潛力，相信將給輪胎市場帶來極大的商機。



▲杭州中策橡膠總經理陶建華（右二）與客戶在去年上海展上合影。

● 電動自行車胎具競爭力

電動車作為新型快速成長和發展行業，朝陽輪胎已將電動車輪胎當作新興重點培育的產業，透過 4 年的打造，迅速形成了產品的品牌優勢、性價比優勢、技術開發優勢、供貨能力優勢和服務優勢；同時，通過進一步細分市場需求，產品已向品牌化、特色化、差異化、功能化發展，如年內開發的綠色旋風—防刺漏電動車真空輪胎、驅動輪專用輪胎、鐵甲金剛—新型耐刺耐載型輪胎等新產品陸續推向市場後，市場反應佳，也讓電動車輪胎成功成為朝陽系列產品中最具核心競爭力的產品之一。

如何提高更快速、更敏捷的市場反應能力和構築互動合作的營銷平臺，繼續保持朝陽電動車輪胎迅猛發展，已納入該企業 2007 年推進的重點工作之一；同時，進一步加大技術改造和新產品開發速度，擴大生產能力，提高接單能力和達成率，積極與國內優秀的組車廠建立戰略同盟，同時利用全國各地的「朝陽」銷售網路，提供便捷、優質的延伸服務功能，切實體現服務無處不在等內容，繼而成產該企業提升品牌延伸的工作主項。

整合優勢資源 打造一流品牌

對傳統的自行車類產品，朝陽輪胎表示仍將繼續立足於國內高端修補市場和

中高檔組車廠的配套，加快向歐美等主流市場邁進步伐，致力於產品的升級和更新。

2007 年，朝陽輪胎將秉持永續經營、再創新猷的信心，專心、專注於輪胎事業的發展，利用優勢資源的整合，為用戶提供更高品質的產品和服務，進一步提升「朝陽」品牌知名度和美譽度。☛



▲由中策贊助的無錫朝陽盃自行車節比賽照片。