有陽光就有新日

新日朝中國第一品牌邁進

文◎編輯部

走進無錫新日廠，陣容堅強又嚴密的門衛管理以及新穎現代化的廠房，令人感受到大公司壯麗的氣勢。

主力生產電動自行車的新日，目前在北京、無錫、天津都設有工廠，無錫跟天津廠房各佔地 110 畝，離無錫 4 公里處還有一片 110 畝的土地，07 年無錫新大樓完工啓用。蘇州廠副總經理胡剛表示，去年新日生產了 160 萬輛電動車，比起 07 年的 110 萬輛大幅成長；160 萬輛當中有 70% 採用鉛酸電池。 2009 年預計年產量將可達 200 萬輛；員工數旺季時有 3,600 人，淡季則爲 3,000 人。

生產、研發、宣傳並重

副總經理胡剛說，新日除了生產之外，也相當注重研發與品牌宣傳，透過制度管理、分層負責，每年的研發費用就高達 2,000 多萬人民幣。去年北京奧運時，新日一共贊助了兩輪電動車 3,000 輛、四輪店動車 25 輛，並派出 30 人支援，總贊助額度上千萬。也請來成龍代言，主打「有陽光的地方就有新日，有新日的地方就有陽光」。新日指出，目前新日在中國共有 3,000 家經銷店，銷售範圍涵蓋中國各省，山東、河南銷售成績良好，並自認在中國有 8% 的市場佔有率。

▲圖為無錫廠其中一個廠房。

▲成龍（左）是新日電動車的代言人，右為董事長張崇舜。（Photo:新日）

新日目前共有 60 個專利，講究科技和創新，並強調品質是第一要務，自我期許品質就像日本本田 HONDA 一樣，並注重售後服務，更在 4 月 25 日取得中國馳名商標。新日表示公司沒有銀行貸款，除少部分特殊案例外，客戶必須先付費之後，新日才出貨。公司預計 2011 年上市，深圳中小企業 A 股，目前出口比例不多佔約 15%，出口對象包括歐盟、東南亞、保加利亞等。

努力塑造中國第一品牌

創辦人張崇舜董事長當初靠著十幾個人，用 2-3 百萬人民幣創業，雖然家世背景好，但張董事長全靠自己白手起家，白天跑業務，晚上記帳，05 年才產量只有 27 萬輛，之後歷經倍數成長，才有今天的成就。公關部副總經理陳開亞表示，張董事長有時也要跑業務，一天要跑 6 個城市約 600 公里是家常便飯，這麼拼命就是爲了將新日塑造成大陸第一品牌。

除了工作，張董事長不煙不賭，唯一嗜

好是開好車，像是賓士、保時捷，他曾買下一部 BMW760，然後將車子電池卸下研究原理，並從中得到靈感，運用在電動車上（新日 760）。張董事長不愛應酬，律己甚嚴，樂在工作的他做事果斷，同時尊重專業，懂的才說。新日認爲，新日在中國的電動車行業當中，並不會有強勁對手，反而擔心3年後本田將竄起成爲強敵。

06-07 年新日開始任用經理人帶領團隊，把員工、經銷商當作夥伴，並釋出一定股份給員工。今年 1 月 30 日，中國中央批准了將成立電動車協會的新組織，張董事長擔任籌備組長，相信對中國電動車界，不管是法規或行業發展，都會有新的期待和做法。

◀ 蘇州新日電動車副總經理胡剛（左）和公共部副經理陳開亞（右）同時表示新日08年產量有160萬輛。

年輕 時尚 活力

開創愛瑪時代 啓動財富中國

文◎楊秀娜

泰美自行車是天津也是全中國內銷銷售量最大的企業。旗下愛瑪電動車的快速竄起，引來高度注目。董事長張劍表示，泰美 2008 年自行車產量爲 400 萬輛，電動車 48 萬輛；愛瑪是泰美集團旗下的企業，於 2007 年甫籌建，2008 年展開銷售，竄起快速，擁有 6 條生產線，團隊中有來自同業的資深行銷總監，也有來自海外的博士，團隊陣容齊全，足以服務廣大客戶和應對競爭激烈的市場。

▲董事長張劍本身就是最好的銷售能手，在他辦公室牆壁上掛著：不換腦袋就換人。

愛瑪在大陸地區設置 500 家專賣店，其中以山東地區銷售最好。愛瑪總經理段華表示，今年天津展，愛瑪除館內有大的展位外，展出共 660 輛自行車與電動車，展館攤位現場人潮非常多，透過成功的行銷策略，加上請到亞洲小天王周杰倫爲產品代言，在天津展會上可說是非常成功的一次展出。總經理段華指出，從今年在天津展獲得熱烈的反應，可預估今年會有大幅度的成長，加上在靜海縣的新工廠預計年底可完工，屆時可把 6-7 家工廠整合統一管理，營造團體新契機。

▲總經理段華表示，今年天津展反應熱烈，對愛瑪今年將再大幅成長。