

投資8,000萬人民幣

雅迪將設立1,000家專賣店

文◎阮素琴



位在無錫的雅迪，最早製造摩托車起家，由於具備製造技術，看好電動車市場潛力，因此投入生產電動車，在幾年內的時間，快速竄起成為中國第二大的電動車製造廠。

◀董事長董經貴今年投資8,000萬人民幣，將設立1,000家專賣店。

豪華、簡易

雅迪進出口部總經理任毅表示，2008年雅迪的電動車產量為70萬輛，其中電摩（豪華型）與簡易型的比例為各約50%。北方是雅迪最大的市場，主要銷售山東、江蘇、河南、安徽。任總指出，雅迪在無錫與天津各有一廠，其中天津廠以簡易型為主，有5條生產線。任總表示，目前天津廠5條線的產量已供不應求，因此希望天津廠在年底能增加到10萬輛。另外南方東莞也蓋了新廠，並於今年2月開始投產，目標計畫每月生產2-5萬輛。

身為中國馳名商標之一的雅迪，在品質與形象上都獲得肯定，經營方式是要先付款再出貨，所以只要貨款到，雅迪表示就能在24小時內出貨。任總表示，雅迪可以不賺錢，但一定要讓經銷商有合理利潤，讓消費者得到物超所值的品質與服務，因此雅迪今年共投資8,000萬人民幣，在中國建構1,000家專賣店，不僅統一CIS、具備專業形象，且都有「我時尚我自由」的Slogan。專賣店分成形象店、旗艦店與生活館，旗艦店須佔地

150-200平方米、生活館在300平方米以上。所選店家都是當地前十名，除了有一定資本額之外，雅迪也要求店老闆親自參與，並要經過考核認證才能獲得專賣店的資格。到4月份為止，已完成300多家專賣店，預計到年底，至少可完成60%以上的目標。

專賣店衝刺130-150萬輛

雅迪目前在全中國有2,000多家經銷點，雅迪更要求每個點都要有維修站，並執行客戶追蹤，做到讓每個客戶滿意。雅迪也計畫在今年年底成立專門的售後服務部，除了提供完善的服務、滿足消費者需求外，也將提供更多配件讓消費者可以自由選購、替換升級，做到讓消費者有良好的購物環境與專業的服務。配合下鄉政策，雅迪也展開宣傳與促銷；而即將到來的2010年上海世界博覽會，雅迪也將提供專用的電動車輛。

面對金融海嘯，任總表示無太大影響，強調雅迪有幾大優勢：1. 質量穩定，2. 外觀時尚，3. 技術領先，並與大學合作，4. 價格適中，所以充滿自信。雅迪今年將目標定在130-150萬輛，憑天津、無錫與東莞3廠的產能，以及全中國的專賣店，任總預估每家專賣店做到2,000輛，則達成目標不遠矣。

至於外銷部份，雖然國際市場景氣低迷，但雅迪仍具信心。雅迪董事長董經貴指示，今年要發展出口業務，已有銷往歐盟的雅迪，目前正與美國、德國的經銷商商談合作與認證事宜。任總表示，實際上很多認證公司在大陸都有設點，因此許多認證動作都是在大陸取得的，當然透過國外當地的經銷商也是一個管道。

