

神鷹碳纖車 翱翔大中華

圖、文◎ 編輯部



▲ 神鷹總經理張毅對於2010年的碳纖車市場感到相當樂觀。



► 神鷹的碳纖紗原料自給自足，可生產碳纖維車架與零件，更能展現車款的一致性。



▲ 神鷹推出的品牌CARBON，包含公路車、登山車與休閒車款。



▲ 神鷹業務經理張克剛指出，旗下車款的建議售價約為RMB6,000元不等。

位在江蘇省連雲港市的神鷹碳纖維自行車公司，屬於專業生產碳纖維整車與周邊零配件的企業，其母公司為中國最大的碳纖維製造商「鷹游集團」。

新起點 新高度

神鷹總經理張毅指出，鷹游集團在2009年投資人民幣10億元，成立神鷹碳纖維自行車公司，利用先進的碳纖維生產技術製造自行車，推出自有品牌「CARBON」，產品線範圍包含：登山車、公路車、休閒車等款式，設定中高級路線，專攻休閒族群。

至於小輪徑車是否會列入生產項目？張總經理強調，由於這塊市場已經趨近飽和，短期間

並沒有這方面的打算；另外，神鷹未來也只會專攻碳纖維車架，不會涉獵鋁合金車架，這是因為神鷹認為，要做就要做最好的、主流的！

無接縫生產流程

張總經理表示，鷹游集團旗下另有兩間公司，分別為中復神鷹公司與迎雁新材料公司，前者專職負責生產碳纖維的原物料，後者則是生產碳纖維製品，鷹游集團藉由三個企業從上到下的整合，一貫化流程製成碳纖維車架與零部件，如此一來，可以有效監督、堅持碳纖維的品質，而且這中間節省成本的部份，可以直接回饋給消費者，希望能以平民化的價格，讓車友享受高品質的碳纖維車。



▲神鷹積極參與國際性展會，以期增加品牌能見度與寬廣度。

初試啼聲 整合行銷

爲了展現全面佈局大中華版圖的決心，神鷹公司今年積極參與台北展、上海展與天津展，力求曝光、尋找合作夥伴，目前已經有不少車店洽談中，成效比想像中的好，產品型錄也以繁體字爲字體，目的在於爲進軍台灣市場作準備。

此外，神鷹今年也贊助環青海湖自行車賽，期盼藉由在賽事的曝光以及對自行車運動的支持，得到更多消費者的認同。



雅迪穩定成長求進步

圖、文◎編輯部

不畏金融海嘯影響，2009年雅迪的業績持續成長，是大有斬獲的一年。去年總產量將近110萬，其中天津廠佔60萬、無錫廠40萬和廣州廠佔10萬，主要市場分布在山東、河南和河北等地區。海外部總經理任毅表示，2009年總營收爲30億人民幣，也出口到美國與歐洲等地，內銷的平均單價約2,000人民幣，足以顯示雅迪交出一張亮眼的成績單。



▲海外部總經理任毅表示，2009年成績亮眼，希望今年再創佳績。

經銷版圖 全力擴張

雅迪總經理任毅表示，去年大力贊助經銷商，讓所有的經銷店面統一化，讓消費者了解雅迪的企圖心與團結性，店面給人的感覺就是整潔清爽，讓人留下好印象。目前雅迪的中國內銷專賣店已達到1,000家，成功達到去年設定的目標，因此爲了能更上一層樓，今年的生產量目標爲160萬輛，營業額往50億人民幣邁進。

團隊氣勢 良性氛圍

任總經理指出，目前員工約爲3,000人，在老闆與員工高度良性互動的基礎下，雅迪員工的凝聚力很高，他強調雅迪是一個良性結

構的企業，所以全體員工對於未來的目標與方向都很明確，給員工們很堅強的安定感與信心，營造出一種良性的工作氛圍，所以才會有好產品。

對市場深具信心

任總經理先前任職於摩托車廠商，加上雅迪去年成功收購位在慈溪的宗申摩托車廠，對於目前很多的電動自行車都摩托車化，讓雅迪擁有更穩定的製造基礎，產品線更加齊全完善，對於電動車未來的潛力，深具信心，而雅迪籌備股票上市已經有三年，因此希望不久的未來可以順利掛牌上市。

