



▲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。

