

無錫查橋電動車市場

文◎郝曉炎

查橋坐落在美麗的太湖之濱—無錫，這裏人傑地靈，孕育著無限的商機，曾經擁有中國摩托車之鄉的查橋鎮，正逐步轉型，向電動自行車逐步跨進。

查橋曾經擁有中國摩托車之鄉的美譽，由於市場的不斷變化，電動自行車以其輕便、省力的特性，成為人們代步的工具之一。當地相當多的摩托車廠轉向了電動自行車的生產，現在查橋已成為中國大陸生產電動自行車較為集中的一個區域。

目前查橋共有電動車生產廠家超過百家，已經形成了一定的規模，這些廠家大都由以下幾種情況：

- 1.之前是做摩托車生產，由於摩托車的配套體系較完善，轉型做電動車成為非常容易的事情，查橋的電動車廠有相當一部分是通過這種方式建立起來的。
- 2.之前是做自行車生產，因為自行車的裝配工藝和電動車差不多，在市場的驅動下，很多自行車廠商轉向了做電動車，其中一部分廠商並沒有完全放棄自行車的生產，而是兩者兼顧。
- 3.外行涉入，這一部分廠商完全是受市場的驅動，而且這一部分廠商有很強的靈活性，不受原有體制的影響，成為電動車市場上的一支生力軍。

目前，無錫查橋鎮的電動車廠大部分為私營企業，一小部分集體制企業也面臨著轉制問題，現在查橋的電動車廠已經蓬勃地發展起來，已經形成了自有的品牌，如「小黑馬」、「新裕」、「艾麗斯」等等。多數廠商以內銷為主，一部分廠商兼做外銷，很多廠商認為國外廠商對質量要求很高，一旦出現品質問題須賠付很高，且目前在國外市場對於電動車還處於觀望，尚未達到像自行車那樣的認可度。

在行銷方面，各廠商也有自己獨特的銷售理念。「無錫新裕電動車廠」的銷售總經理王建新說，新裕電動車主要是通過

網路行銷，和阿里巴巴網站合作，打造自己的銷售網路。而「無錫中天電動車廠」的趙女士則表示，中天主要是通過經銷商來銷售，和經銷商保持良好的關係是他們銷售的法寶。電動車銷售通路總結如下：

- 1.通過經銷商銷售。
- 2.通過網路，如新浪網、搜狐網以及阿里巴巴網等。
- 3.設立專賣店。
- 4.進駐大賣場與超市。

目前當地電動車的發展存在以下兩問題：

- (1)質量參差不齊：**一些廠商嚴把質量關，將質量視生命地放在了第一位，也有一些廠商，為了滿足消費者求低價位的心理，降低了價格，同時也放鬆了質量；在原材料漲價成本上升也使得一部分廠商在選購原材料時使用劣質材料，導致了質量的下降。
- (2)售後服務不完善：**電動車自行車一旦出現問題，消費者無法快速找到能夠維修的售後服務點，成為現在電動車市場的一大問題，現有的售後服務，無法滿足市場的要求，這也是廠商急需改進的地方。

未來發展&建議

隨著市場的不斷完善，無錫查橋的電動車市場也將逐漸成熟，在這裏筆者提出幾點建議：

- 1.向臺灣自行車業學習，走整合之路。現在各廠商單打獨鬥已經不是上上之策，而應聯合起來，共同發展，共同進步。
- 2.加強品牌意識，品牌是一個企業無形的資產，也是企業長久發展的資本，各廠商在現有的基礎上應加強品牌的宣傳，樹立公司的形象。

「一支獨秀不是春，萬花開遍春滿園！」相信無錫查橋的電動車能夠一路走好，帶動中國電動車的發展，成為中國的電動車之鄉。 ■