

购一路玩一路  
城铁好生活

这些行业消息 为您播报

2014年对于郑州电动车行业来说是不平凡的一年。无论是配套商、生产商还是经销商,甚至是相关行业如物流等,提起2014年电动车整个行业的关键词,都会是“萧条”、“不景气”等消极词语。那么,电动车行业究竟有哪些“痛并忍耐”的事件? 郑州晚报记者 张国庆 文/图

## 2014,电动车行业“痛”并“忍耐”着

### 市场不乐观“马太效应”凸显

综观2014年郑州的电动车市场,似乎与国内大市场保持一致,也不甚乐观,不少品牌电动车的经销商表示,自2013年冬天开始,电动车的市场就一直冷清,2014年春季过后,有些回暖的迹象,但依然不容乐观。

随着航海路电动车航母城等主力市场外迁,原有的电动车市场大集聚的格局被打破,目前分散在郑州市区有大小电动车市场20多家,消费者购车群体也被迫分流,使原本七、八月的电动车行业旺季出现了“旺季不旺”的现状,十一过后,就渐渐进入冬眠期了。在郑州电动车行业面临重新“洗牌”的时刻,各大电动车市场也在展开各种营销活动,抢占更多的市场份额。

据了解,有电动车经销商甚至开始两手

### “价格战”不抵“价值战” 科技创新接地气

由于市场的冷淡,越来越多的经销商由当初的价格战开始转移到“价值战”,通过提高单车利润,来弥补销量的不足。因此,很多电动车品牌都在产品的科技创新上下足了功夫。

作为本地品牌的龙聚电动车则采用了独家专利技术——离磁变频等六项新技术的配置,不仅在性能上更具竞争力,外观上更融入流行时尚的元素,好看又好



■天天3·15 栏目主持人:周华

### 购买电动车及小家电 遇到麻烦怎么办 晚报记者来帮忙

又到年末岁初,双节临近,日常生活中,咱老百姓天天要与各种商家打交道。遇见质量好、信誉好的商品厂家自然不错,而一旦在消费过程中碰到无良商家,各种苦恼就会接踵而至。有的产品质量不能保证,有的售后服务态度恶劣。如果您在购买或使用电动车及小家电的过程中,发现商家有夸大宣传、隐瞒事实、零部件以次充好、保修期缩水等以上问题,都可以拨打13598005777告诉我们。我们将对投诉率较多的热点问题集中报道。

您的喜乐,我们一起分享,您的权益,我们将为您维护。

准备,一手在艰难的支撑,另一手谋划转行。电动自行车市场的饱和,相关部门对电动自行车的严加管控,电动自行车新国标迟迟不出台,电动自行车发展遇到了阶段性的瓶颈,这些因素层层叠叠对市场产生了一定的影响。

在电动车产销整体下滑之时,记者在采访中还发现了一件令人惊奇的现象——行业内排名前十名的品牌,包括台铃、爱玛、雅迪、龙聚等品牌电动车的销量竟然出现了幅度不等的增长。对此,作为郑州本土品牌之一的龙聚电动车相关负责人告诉记者,名牌电动车的逆势小幅度增长,表现出当前市场的不平衡,强得越强,弱得越弱,这种现象被称为电动车行业内的“马太效应”,业内则戏称此现象为“几家欢乐多家愁”。

的车型自然深受消费者青睐。

爱玛的mini家族系列产品搭载其“黄金搭档”EM爱玛智能电机控制系统,敲开行业品类营销的大门。

雅迪新骑士系列车型今年全部配置了EBS电磁刹车辅助系统,有效解决普通刹车存在的车体抖动,瞬间抱死、剥皮易磨损状况。

今年是行业转变的关键一年,也是电动车市场需求变革凸显的一年。“各大电动车厂商、卖场应当根据着力整合资源,从品牌提升、产品升级、营销升级、服务升级和卖场升级等5个方面打造市场差异化产品,只能顺应政府及市场的导向变化,求同存异。”河南省电动车行业协会副会长施积兰告诉记者。

龙聚电动车相关负责人表示,未来的电动车市场销售重点,以存量更新为主。让存量消费出现像以前的自行车一样1人拥有1辆或更多,整车企业应该将电动车由纯代步向娱乐、休闲、深度旅游、健身等多功能方面延伸,并在电动车的文化上下功夫,使电动车更具文化、艺术、人文、科技、工艺的内涵。

### 明年日子不好过 经销商怎么办?

2014年是电动车经销商日子不好过的一年。明年电动车生意怎么做?许多的经销商苦眉愁脸,更多的厂家却一筹莫展。开新店,大把大把的投钱,能否获得回报,老板心里没有底;再去开辟农村新天地,现在看来已经不切合实际,因为农村人口趋于减小,许多年轻的一代宁可背井离乡,也要往大城市里奔。业内人士分析,电动车市场重心在城市,而且70%以上的市场还是在城市。

如今处在互联网时代,电子商务迅猛发展,电商渠道迅速做大,“双十一”、“双十二”动辄几十亿、几百亿的销售额更是令不少企业、经销商瞠目结舌,于是群起效仿,电动车行业也不例外。有资深人士分析,电动车行业也要学会多元化营销手段提升品牌影响力,互联网技术的快速发展,完全颠覆了过去几十年制造业营销模式,对于电动车行业而言,电商之路才刚刚起步,但是电商之路势必会成长为电动车未来销售中一支不可或缺的力量。

■品牌消息

## 现在来会展中心 抢购皮草 省钱就是干脆!

### 工厂直供,市场价数千元的皮衣 在这只需一半的价钱就能够买到

买皮草,你还想花冤枉钱?

市场价十几万甚至几十万的貂皮大衣,如今只要来郑州国际皮草博览会价格低到你尖叫,低到你不敢想象;市场价数千元的皮衣,在这只需一半的价钱就能够买到……

郑州国际皮草博览会的消息发布以来,数百名市民打爆活动热线:400-8708-689咨询。还有很多市民,直接去了郑州国际皮草博览会一探究竟。

一直以来,皮草都是奢侈品的象征,其价格令许多普通人望而兴叹。本次郑州电视台主办“郑州国际皮草博览会”破天荒地抛出了质优价廉的橄榄枝,吸引了众多市民的关注目光。无论是年轻时尚的MM,还是成熟知性的白领,都无一例外地想借此良机一圆自己的皮草梦想。张国庆

### 皮草裸奔 做梦也没想到能这么省钱

很多市民面对比市场价省钱85%的优惠价格,表示“做梦都没想到”。

家住郑东区的陈女士今年想为自己选购一件皮草大衣,但在商场一看,看上眼的都要好几万元一件,这让她有点吃不消。据她了解,同事们一般都是花几千元网上购买,可陈女士在淘宝上按照宝贝搜索皮草,跳出来的相关店铺就有5万多家。

陈女士迟迟没敢出手。“这下可好了,以前顶多能买件羊绒大衣的钱现在竟然能买到皮草,实在太划算了,而且质量也靠谱。”陈女士激动地在电话里说。

92后的小伍来电问:“一两千就能买皮衣是真的吗?”原来他专门跑到其他地方看过,小羊皮皮衣一般都在4000元上下打转。在得到工作人员肯定的答复后,小伍高兴地说:“太棒了,我叫小伙伴们都来‘抢’一件。”“海宁皮草确实名气很大,但卖价也确实不便宜,前段时间还专门到专卖店做过对比,咱们的价位这么便宜呀!在专柜要卖四五千的男士皮衣,这里才卖2000多元!并且皮草销售的质量也没得说,听说郑州国际皮草博览会皮草工作人员还会帮我们一一介绍选购皮草的细节和讲究,让我们买得很放心!”市民王先生告诉笔者。

据悉,这次推出的超实惠价格的皮草的确吸引了许多市民。过去没有钱,现在经济条件允许了,遇上价格又不高,大家都想赶紧抓住机会圆自己的“皮草梦”。

### 权威媒体主办 为你把关,帮你省钱

“夏穿衣,冬着皮”,在四季分明的地区,人们往往夏不耐热,冬又怕寒。所以,对于像中原地区这样气候的人们来说,冬天穿上皮草,不仅女显雍容、男露帅气,处处彰显精、气、神,而且保暖御寒,一衣去冬!

郑州国际皮草博览会汇聚了十几家畅销品牌,根据2015服饰流行趋势特别设计了近千款时尚新款,数千件男女皮衣、皮夹克、皮风衣、皮西装、皮夹貂、尼克服、獭兔皮草、水貂裘皮大衣、水貂短款、皮裙皮裤等皮草服饰,总有一款适合您。

性价比最高的“只买对的,不选贵的。”消费者韩先生说出了心声。一件皮衣可以穿N年,款式还不OUT。工厂直销,没有中间环节,挤干价格水分。一件皮西装只卖2000多元,真正真正的实惠。

自己穿着舒服、别人看着羡慕 皮衣“男人武装”,皮草“女人致爱”。有钱没钱,买件皮衣皮草犒劳自己。绝对出人头地,众人视线焦点!本次活动是由郑州电视台主办,郑州国际皮草博览会的跨年度感恩钜惠,再次让利广大消费者。

中原电动车行业 年终报告