

做精准、高效、卓越的定位仪 ——访烟台海德科技有限公司营销总监宋立国

文/本刊记者 胡凯溶



烟台海德科技有限公司营销总监 宋立国

记者: 目前市场上的定位仪产品非常多, 主流设备有哪几类? 如果让您推荐一款贵公司的代表产品, 您会选择推荐哪一款?

宋立国: 市场上的定位仪可以简单分为光电类(激光、PSD、CCD、CMOS等)和3D类, 虽然在国内的销售比较晚, 但是3D类产品因为其精度高(测量更真实)、故障率低、使用方便等因素, 是目前和未来近十几年发展的主流技术, 光电产品由于其价格优势和用户使用习惯的延伸, 在短期内也不会被淘汰。

我推荐的3D产品是我公司的SX-G8定位仪, 这是一款定位于中高端的产品。硬件方面, SX-G8配备了电动升降立柱, 通过电动来控制相机的升降, 方便修理工操作使用, 而普通的四轮定位仪的相机高度是固定的。此外, 它还配备了专用目标盘测量车身高度等。软件方面, 这款白金版产品拥有20余项扩展功能, 比如磨胎半径测量、滚动半径测量、车身高度测量等, 供不同的客户使用, 为车辆的改装、维修提供准确的数据。

记者: 贵公司近期或未来是否有四轮定位仪的新品推出, 在技术上有哪些突破? 是否代表了未来四轮定位仪的发展趋势或研发方向呢?

宋立国: 我公司每年都有新技术、新产品推向市场以满足客户的需求。原有的3D产品从2009年至今已经销售了3年多, 我们计划在明年汽保展前, 推出两款新的3D产

品, 其中一款的外观将更新颖, 另一款则更轻便、高效。最令我期待的是, 这两款产品都将配套我公司最新的数据库, 这个数据库最大的亮点是VIN码搜索技术, 目前在国内是唯一的, 通过VIN码搜索技术, 数据的查找将更方便、准确, 配套扫描枪就可以搜索车辆的条形码, 速度非常快。

随着汽车技术的升级, 四轮定位仪也会更新, 目前3D技术比较成熟, 我认为短期内不会有很大变化, 但是也会有阶段性的发展和更新, 当然, 硬件的升级要多一些, 比如产品更轻便化, 软件上的变化就相对较小。

至于未来更飞跃式的发展, 应该是扫描技术的应用或更先进的非接触式定位仪, 但是出于技术和成本的因素, 短期内不会在汽车后市场销售。

记者: 4S店、一二类维修厂和小型快修店等在选择四轮定位仪时是否存在不同的考虑因素? 贵公司是如何细分市场的?

宋立国: 无论是综合修理厂、4S店, 还是快修店、轮胎店, 都应该把3D定位仪作为首选, 原因是它的测量精度高、功能全面, 轴距、轮距的测量对维修企业来讲都非常实用。除了以上的硬件因素, 选择定位仪更要考虑服务因素, 因为客户对定位仪的服务存在依赖性, 产品本身具有唯一性和专业性, 而价格因素我认为是次要的。

从客户的角度来讲, 对测量功能的需求没有什么区别, 需要定位仪对车身、钣金校正提供准确的数据, 但是从服务性和对客户的跟进上来讲, 不同的客户是有区别的: 小型轮胎店或快修店面对的车辆比较复杂, 操作人员的专业性也稍微差些, 需要在机修、底盘上的得到更多的技术支持; 而主机厂或者4S店则更多的要求产品的稳定性、厂家的售后服务和维修的及时性, 对技术上支持需求就较少。

记者: 贵公司的定位仪已经出口50多个国家, 您对国际市场比较熟悉, 请问国内与国外市场的用户在选择和使用四轮定位仪上, 是否存在差异?

宋立国: 大体上国内外用户在选择产品时还是有根本区别的。因为国内用户最开始接触的是激光类产品, 所以至今仍有一定比例的客户对激光产品比较认可, 使用习惯也延伸到现在, 这种定位仪使用简单但是精度不如3D产品准确, 需要依靠操作人员的维修经验多一些, 当然也有价格、服务等原因的影响。

国外汽车工业发展得早, 对定位仪接触的也早, 习惯上更看重设备技术上的先进性。国外用户早在3年前就已经主选3D产品了, 这不仅是在发达国家, 在一些发展中国家同样存在。

记者: 四轮定位仪的市场是怎样的, 推广会受到哪些因素的制约?

宋立国: 定位仪行业发展的空间很大, 目前市场需求也很大, 特别是快修、轮胎行业, 同时市场的竞争也很激烈。

国内的定位仪技术发展可以说是“良莠不齐”的, 由于种种原因, 市场上有很多不具备自主研发生产能力的、贴牌的、甚至是侵权的产品, 对客户来说, 购买产品却得不到后续的保障, 更严重的是, 这已经影响了整个行业的发展。我建议行业协会对市场规范、设立行业准入方面要加强, 使定位仪行业更健康、有序的发展。

对于定位仪的市场推广, 我认为主要有两个因素影响: 一是政策方面的因素, 对汽车维修行业和汽车后市场的影响很大; 二是客户的认知方面, 目前国内仍有一部分客户对3D定位仪不认可, 需要持续大力地宣传。我们现在在各市场进行巡回推广, 更强调客户的产品使用感受, 注重于技术研讨, 目前的效果还是不错的。M