



亨特公司北京代表处销售总监 何强

“提高四轮定位仪的使用率，将是生产商今后的主要研发方向，毕竟从实际应用来说，主流四轮定位仪在测量精度以及操作便捷性等方面，已经足够满足汽修企业的生产需求了。”

## 何强： 别让四轮定位仪成为摆设

◆文/本刊记者 马骏

美国亨特(Hunter)工程公司(以下简称“亨特公司”)创建于1946年,该公司创始人Lee Hunter先生被业界视作汽车维修设备领域的开创者。1993年, Lee Hunter先生因其众多的发明和创新,入选底特律的汽车名人堂,这代表了美国汽车业的最高荣誉。今天,亨特公司设计、制造并销售车轮定位系统、检测线、轮胎平衡机、轮胎拆装机、举升机、制动盘/毂镗削机等全线设备,亨特品牌的四轮定位仪更是长期处于全球领先的行列。

为更好地服务于快速增长的中国市场,亨特公司于2011年在北京设立了代表处。2012年11月13日,记者就四轮定位仪的研发、生产、应用等话题,对美国亨特工程公司北京代表处销售总监何强进行了专访。据何强介绍,如何提高四轮定位仪在汽修企业的使用率,是亨特公司近年来一直研究与实践的课题。目前,该公司的一款专门用来进行四轮定位快速检测的设备——Quick Check,在北美市场得到了广泛应用,而且用户反响颇佳。“北美市场的成功,给予我们极大的信心。目前,亨特公司正着手在北京寻找一家维修企业进行合作,我们试图通过实地测验,结合具体的数据统计与对比,看看Quick

Check在中国市场上,对提高四轮定位仪的使用率究竟能够起到多大作用。”何强说。

### 应用观念: 要重视设备使用率

记者:您刚才介绍的Quick Check这一设备,是否只具有四轮定位检测功能而不具备校正与调整功能?

何强:是的,Quick Check只具有四轮定位快速检测功能,通过Quick Check检测出定位偏差的车辆需要再用四轮定位仪进行定位调整。从北美市场的实际发展过程来看,四轮定位检测已经逐渐成为汽车进入维修厂的首道必检项目,相信国内市场今后也会朝着这个方向发展,毕竟四轮定位与汽车的舒适性与安全性紧密相关。

在国内,很多车主只有在汽车出现明显的跑偏、啃胎、轮胎偏磨等现象时,才决定做四轮定位检测,汽车维修企业也很少主动提醒车主进行该项目的检测。相对于每天进入汽车维修企业的车辆总数来说,真正进行四轮定位的车辆屈指可数,因此四轮定位仪在大多数情况下成为汽车维修企业的一道摆设。我想,对于汽车维修企业来说,只有通过Quick Check,吸引更多的车主来做定位,才能提高四轮定位仪的使用率,才真正

谈得上设备应用。

记者:谈到设备应用,有人认为4S店和一些大型维修企业在选购设备时,会从提升企业形象的角度优先选择国际知名品牌,您如何看待这一现象?您对汽修企业选购四轮定位仪有何建议?

何强:4S店和一些大型维修企业选购国际知名品牌的设备,这从提升企业形象的角度来说确实大有裨益,但我觉得提升企业形象只是一个方面。我认为,企业在选型时还应综合考量设备能否发挥其功能、能否为企业带来效益等方面。

在过往与汽修企业的接触中,我发现一些汽修企业对四轮定位业务以及四轮定位仪的认识有失偏颇。他们认为四轮定位业务并不能为企业带来直观的收益,于是便采购一些价格便宜、技术含量低、无法保障维修精度的设备。其实,设备质量是汽修企业维修质量的保障,只有质量过硬的四轮定位仪,才能为汽修企业提供质量过硬的四轮定位业务。

记者:关于设备质量,您认为目前市场上的四轮定位仪是否满足生产需求?

何强:以我对市场的了解来看,目前主流的国际品牌生产的四轮定位仪,无论是采用3D技术还是CCD技术,其精度已经可

以满足维修操作需求了。对于国内自主品牌, 我的了解不充分, 暂且不做评论。

## 产品趋势: 3D技术已成主流

记者: 既然CCD技术的精度都能满足维修要求, 那为何大家一致看好3D技术的发展? 3D四轮定位仪具有哪些优势?

何强: 相比CCD, 3D技术四轮定位仪操作更简便, 这意味着使用效率更高, 在更短的时间内就能完成定位; 3D四轮定位仪的维护成本更低, 因为其故障率低; 3D四轮定位仪的误操作可能性低, 对操作人员的要求也随之降低……更重要的是, 3D四轮定位仪的价格与CCD定位仪相差不大, 目前市场上一台亨特3D技术的高端四轮定位仪的价格大约十几万。可以说, 3D技术四轮定位仪取代CCD技术四轮定位仪的趋势已然明朗。从亨特公司的销售数据来看, 我们售出的产品有80%为3D产品, 而且最新款的HE421四轮定位仪在全球出货量已经占到亨特四轮定位仪总销量的40%多。

总之, 从全球市场的角度看, 3D技术已经完全取代CCD技术, 但中国市场受CCD产品的影响很大, 可能还会有一段两者并存的过渡期。

记者: 目前国内四轮定位仪的具体应用情况您是否了解?

何强: 就整个国内市场的角度来看, 北方市场尤其是东北市场走在3D技术应用

的前列, 可以说3D技术四轮定位仪的推广正在呈现由北往南的走势。在东北地区, 除了一些车厂指定必须用某些品牌的CCD类四轮定位仪外, 很多独立维修厂都会选择3D技术产品, 因为消费者对3D技术产品非常认可。而且, 东北市场的消费习惯有别于其他国内市场, 他们敢为天下先, 乐意选择最新的、他人还没有使用的技术和产品。目前, 整个东北市场上CCD技术的四轮定位仪已经淡出; 而在江浙一带, 3D和CCD平分秋色, 因为很多维修企业使用CCD多年, 已经形成了使用习惯, 他们对3D技术产品还抱着观望态度。

## 营销心得: 为客户提供零距离体验

记者: 对于这些还抱有观望态度的用户, 亨特公司有何市场营销对策?

何强: 我们希望通过媒体的介绍与推广, 让更多消费者了解3D四轮定位仪在技术上的优势, 让大家认识到四轮定位仪的技术发展趋势, 避免用户投资过时的设备。如果消费者由于对市场了解不充分、对产品认知不足而花相近的成本购买了过时技术的产品, 那就太可惜了。

记者: 但问题关键是, 如何给客户亲身体验机会? 毕竟在信息时代, 消费者不缺乏信息, 缺乏的只是零距离体验的机会。

何强: 是的, 我们也因此会考虑举办一些形式丰富的产品推介会, 让客户有机会去操作、去感受。只有让客户真正动手操作了, 才能让他们认可新技术与新产品。亨特公司2012分别在北京、杭州和哈尔滨举办了多场最新款HE421定位仪的推介会, 很多客户都对我们的新技术赞不绝口。

今后, 亨特公司会考虑让更多客户拥有亲身体验最新产品的机会, 避免客户因为不了解、缺少体验机会而采购过时技术产品的情况出现。我们还考虑在全国和合作伙伴联手举办产品推介会或者展示会, 让消费者可以到现场进行设备操作, 这也是亨特公司很重要的一个市场营销方式。

## 选型参考: 力荐亨特HE421

记者: 如果您推荐一款亨特公司最具代表性的四轮定位仪, 您会推荐哪一款?

何强: 我会推荐亨特HE421四轮定位仪, 因为它具有多项专利技术的创新设计与功能。首先, HE421四轮定位仪配备了创新型一体式卡具/目标板, 可以在不伤及轮辋的情况下更为方便、快捷地完成安装。其次, 三维立体式的目标板即节省空间, 又提高了偏位补偿效率。车轮可以通过快速滚动进行偏位补偿, 仅需向前推一次车辆就可以完成, 节省了很多时间和精力。再有, 采用高强度材料制造的卡具外形紧凑, 质量比传统卡具轻50%, 这为快速操作带来了很大的便利。最后, 亨特品牌一贯配备的500万像素的高清摄像头更是高精度测量的品质保证。

记者: 如果用更加简洁的话归纳HE421的优点, 您会怎么概括?

何强: HE421的优点概括起来就是操作简便、高效。该产品所有的创新都基于如何使操作更简便、效率更高, 这也是HE421最核心的技术特点。

## 新年规划: 把亨特定位仪全面推向国内市场

记者: 2013年即将到来, 您能否谈谈亨特公司在中国市场的近期规划?

何强: 在中国市场, 亨特公司基本通过两个渠道开展业务, 一个是OE市场渠道, 另一个是零售市场渠道。在OE市场, 亨特公司和一些著名汽车品牌进行了合作, 比如保时捷、奥迪、宾利, 以及上海大众等, 亨特公司为这些汽车品牌提供产品和服务。在零售市场, 亨特公司与国内各个区域的龙头汽保经销商保持着密切的合作关系。

2013年, 我们希望与更多的汽车品牌建立更为广泛的合作关系, 同时也希望深化与各个地区业务伙伴的合作, 把亨特定位仪全面推向国内市场。■



亨特HE421四轮定位仪