

## 蔡鹏: 赋予产品生命力



深圳市道通科技有限公司营销总监蔡鹏

Automechanika Shanghai 2013上, 深圳市道通科技有限公司展出的MaxiSys908非常受欢迎, 营销总监蔡鹏在介绍产品时候说道: “这款产品是道通自主

设计开发的, 在设计初期我们根据行业特征, 如维修环境, 在外观设计时有防摔、防油污等功能, 还要在保证电路板厚度的情况下解决散热问题。我们用严谨的、对客户负责的态度, 对产品负责, 投入更多来设计、研发产品, 赋予其生命力, 如果是舶来品或者拿来品, 这些产品是没有生命力的, 早晚会被替代。我们的职责就是赋予产品生命力。”

对于MaxiSys908的诸多功能, 蔡鹏非常骄傲: “我们是国内率先提出‘一键升级’功能并落实的, 道通产品的‘一键升级’功能在设备上直接完成, 不需要再连接电脑到网站上注册、下载, 现在我们已经完全改变了客户的工作习惯, 很多客户每天起床第一件事就是打开机器连接网络进行升级, 然后再去吃早饭。当客户遇到一些问题的时

候, 通过远程操作连接我们, 我们在深圳就能进行解决。”

谈及目前一些维修技师过分依赖解码器, 对自身职业素质提高不再有要求, 在没有解码器的情况下对车辆维修无从下手, 从而将责任转嫁的产品上, 对于这种抱怨, 蔡鹏是这样认为的: “随着技术发展, 维修技师的能力还需要不断提高。我们在MaxiSys908内置支持功能, 在解码的同时显示为什么会产生这个故障码, 如何进行修理等, 在潜移默化中影响维修技师。让客户在使用产品的过程中产生质的变化, 是我们解码器研发公司的使命, 通过帮助客户成长, 使其有更好的需求, 从而促进我们企业的成长, 研发更有生命力的产品, 只有这种共同成长, 中国的产品才不会被一些发达国家看不起。”(文/胡凯溶)

## 平林知哲: 丰田通商持续提供高品质和高服务

致力于打造“中国快修快保零件第一品牌”的CWORKS丰通零件, 率领团队抵达上海参加了为期四天的展会。在参展过程中, 丰田通商(中国)有限公司部长平林知哲先生展示了最新的汽车零部件, 其中包括新型刹车片、多款制动液、系列润滑油、防冻液等。

平林知哲先生说: “丰通零件作为世界第二大汽车零部件生产商丰田通商旗下的快修快保零件品牌, 正在以优质的产品品质和附加服务来开拓中国零部件市场。”他坦言, 丰通零件的核心理念是不仅提供优质的产品, 而且还通过产品的售后服务, 帮助供应商和修理厂获得一定的经济收益。

在过去的2013年, 丰通零件对品牌推广和渠道建设做了很大的努力。首先, 丰通对自身的品牌包装、品牌形象进行了梳理,

使之更加呈现高科技感。其次, 丰通致力于发展本品牌的“全国的修理连锁网络”。丰通将这个快修网络称之为“一号线”, 该网络以华南为主, 加上广东省、云南省以及广西省, 大概有20多家, 它的主要业务是快修快保和美容。

此外, 虽然丰通零件是一个跨国公司, 但是它是扎根于中国市场的, 因此, 丰通会联合国内一些大品牌的合作伙伴, 共同进行产品开发, 为市场提供一些更好的产品。

谈到跨国企业如何抢滩中国汽车零部件市场时, 平林知哲先生认为优质的附件服务是在中国零部件市场立足的法宝。他说:

“对售后零部件市场来说的话, 尽管最先进的零件和汽车技术在发达国家和发展中国家还存在着差别, 但是对于中端技术, 比如现在比较成熟的汽油汽车的技术和零部件



丰田通商(中国)有限公司部长平林知哲

的话, 全世界都差不多。技术上已经不存在很大程度差别了, 所以产品的品质和附加的服务是最重要的。想要取得市场份额, 就必须依赖强有力的销售网络和强有力的售后服务网络。”(文/彭蓉霞)