

## 磨中立: 创新支撑发展, 服务超越产品



南宁研华电子科技有限公司外贸部经理磨中立

南宁研华电子科技有限公司成立于1999年,是广西知名高科技企业。其始终坚持以“科技创新,超值服务”为经营宗旨,紧跟世界汽车先进技术,专业从事汽车电子产品与检测设备的研发、生产、销售和售后。

谈到科技创新,南宁研华电子科技有限公司外贸部经理磨中立说:“这是汽车电子产品生产商每天都应该考虑的问题。为了顺应时代的发展和客户不断增长的需求,汽车电子产品要不断扩大自己的用户群体,实现从单纯地

面向4S店和维修厂到也同时面向普通车主的转变,而这种转变要求有强大的技术力量做支撑。研华公司一向致力于解决车和车主的刚需与服务需求,以科技创新创造出超值的服务,我们的目标是让车载网络与互联网真正联网,实现车联网的巨大价值。”

南宁研华电子科技有限公司的新产品——CCDP汽车云在线变成平台经过数年的开发测试,将于2014年开始逐渐推向市场。该产品主要是以无线网络为媒介,实现安卓系统手机、云OBD设备、云服务端之间的交互,以达到对汽车进行编程诊断、保养复位、个性化设定、汽车动力改装、OBD2仪表编程及钥匙匹配、云服务端备份日记等功能。

磨中立说:“做工粗糙、技术低端,单纯以廉价为卖点的产品,已经不符合客户的长远需求,也不符合技术发展的趋势,必然会被市场逐步淘汰,CCDP汽车云在线编程系统,以车联网大数据时代为背景,对于汽

修厂来说优势在于服务收费方式风险小,模块选择灵活、简单易用、按需订购、也不操心备份维护安全等技术问题,从而实现让客户更专注核心业务,并提供更快的更新升级和24小时全天候的网络服务,不需要高级专业的高新人才,也不必担心人才流失而带走技术。”

谈到关于产品在国内的销售状况时,磨中立说:“国外市场的法律法规相对健全,国际市场对产品的管控,包括海关对产品运输方式的管控会比国内更严格,4S店和维修厂等一些车企也绝对不会触碰法律的底线。我们的产品也是严格按照法律规定进行销售的。而且面对国外市场,我们在正式开始销售之前,会重点了解我们的产品是否适用这个国家的法律和原厂企业的知识产权要求,确定匹配后才会大规模的销售。”

磨中立认为,随着市场竞争的加剧,汽保企业已经从卖产品转向卖服务。当服务的终端从主机变为后台,不但能为客户提供不断更新和升级的服务,而且也更有利于知识产权的保护。(文/高中伟)

## 费斯托工具: 不惧“山寨”, 用“创新”培育市场



费斯托工具  
中国市场经理周敏

作为AMR展会的常客,德国费斯托工具力求在每届展会上都能有新的惊喜带给大家,这一次也不例外。在AMR 2014展会上,伴随着“进入利润区”的口号,费斯托工具为业内观众带来了惊喜之作:新一代中央集尘系统、LEX 3气动磨机全系列等,展示了费斯托工具在钣喷车间系统解决方案上的巨大优势。

在展会现场,新一代中央集尘系统成为最受瞩目的焦点,确保工作场地无尘清洁、工作人员的安全健康、跟随工位的需求节省电能的耗费是该系统的核心优势,费斯托工具的工作人员通过演示以及模拟等形式依次开启各个工位,让观众直观地理解并体验到了这项技术带来的便利和利润空间,也收获到了积极的市场反响。

不仅在展会具有超高人气,费斯托工具在

中国的市场业绩也是一路领先。据最新的一项调查显示,费斯托工具的设备与工具占六成以上市场份额,耗材也名列前三,遥遥领先于同业。当记者问到费斯托工具何以取得如此耀眼的业绩,费斯托工具中国市场经理周敏说:

“我们一直专注于创新,专注于为专业人士和识货的客户研发高品质的工具系统解决方案,费斯托工具至今获得300多项专利便是最好的证明。在技术方面,费斯托工具是第一个把干磨工艺引进国内市场的厂商;在服务方面,费斯托工具具有过硬的‘技术销售代表’团队,鉴于演示和体验的必要性,费斯托工具要求‘技术销售代表’既了解产品,同时还具备给客户做演示的技能。费斯托工具的目标是,不仅要把产品卖出去,还要让客户掌握工艺,这也是费斯托工具作为一家德国国家企业传承下来的企业文化价值之所在。”

中国后市场对维修工具强大的需求,引发了众多行业进入者。作为一家业内领先的企业,在市场一片向好而又乱象丛生的大环境下,费斯托工具也难逃“被模仿、被山寨”的尴尬,对

此,周敏的态度则较为乐观,她表示,“现在市场处于最好的发展时期,只是市场环境有待改善。鱼龙混杂的山寨品牌确实给我们带来一些纷扰,但远不至构成威胁,因为市场是最好的‘试金石’,只有真正品质过硬的产品才经得起市场检验。费斯托工具一贯坚持‘做好自己’,我们一直在积极通过‘创新’来培育市场,力求给客户带去最佳的产品和服务。从长远角度看,只有客户才有权评判产品的真正价值。”

据周敏介绍,作为行业领军者,费斯托工具一直密切关注钣喷人才流失这一行业现象,为此,费斯托工具也推出了诸多颇见成效的举措,比如,费斯托工具积极寻求与一些职业院校建立合作伙伴关系,为他们提供最先进的工艺、设置相应的课程,力求让学生在学校就能接触到最新的工艺和技术,以此扩大行业人才队伍的建设。

提到2014年在中国市场的重心,周敏表示,费斯托工具还将继续专注于“精耕细作”地从客户聚焦转移到服务聚焦,提升费斯托工具的市场关注度,并通过提供在线交流和标准化的教程等创新型服务方式扩大服务范围,尽力覆盖到三四线城市。(文/杨雨 马骏)