
 GOLDRARE	出差报告 9月14~30日出差报告	裁 决	编制	批准
			田冬艳	
<input checked="" type="checkbox"/> 报告 <input type="checkbox"/> 申请 <input type="checkbox"/> 通知		意 见		
制作日期				
实行日期				

J6L 载货车项目报告

项目推进时间轴：

6月1日	6月25日	6月25日-8月1日	8月8日-9月14日	9月19日	10月8日-10月15日	10月底
项目组组织技术交流	确定座椅配置	项目组内部沟通座椅平台，最终确定借用我司J6L自卸平台	座椅样件评审，因为样件的问题，所以评审周期很长。	项目组下发正式会议纪要，启动下发图纸，9月30日前出图纸	定价格	装车40台

J6L 载货车项目，对于公司来说有很重要的意义：

一、短期意义：

1. 直接关系长春工厂盈亏状态，此车型高峰期年产量5万台，2022年预计3万台。按照长春工厂测算盈亏平衡点，年产值3000万，20%附加值，载货车项目中标后，就有机会扭亏为盈。
2. 我司可在解放市场站稳脚跟，以图更长远的发展，目前并不是追求高利润的时候。

二、长期意义：



1, 公司长远目标要做世界一流的品,而且,要聚焦商用车座椅,解放作为国内行业老大哥,咱们是一定要做的,这样“全球一流品牌,国内第一”说出去更有底气!

1, 拿到解放的业务,对开展其它主机厂业务,有好的助力作用。别的主机厂会有跟风习惯。

解放市场说好打也好打,说不好打也不好打,东北人非常重情意,从点到线,再从线到面,慢慢摸清楚里边的人脉网络,个人还是很有信心,在解放做到三足鼎立。

不过此次 J6L 载货车定价,需要公司给与大力支持,大众后视镜的事情,造成如今局面非常被动,所以公司在产品定价上,会比较谨慎,这个非常理解,但是 J6L 载货车不同于大众后视镜

- 1、 从单个产品看,主驾附加值要远远高于大众后视镜;
- 2、 座椅的产值要比后视镜要高;

请公司节前商讨一下 J6L 座椅报价策略,最好给出价格区间,最低价和最高价。

载货车不同于自卸车,自卸车对于成本没有那么敏感,载货车非常在意成本;解放的车型只有牵引车是挣钱的,载货车亏钱,自卸车亏得更多;但是如果有人买了载货车或者自卸车,觉得解放车好,皮实耐用,口碑打出去了,会有更多人买解放的牵引车,这也是解放的营销定价策略。

同样的,咱们此次报价,为了保证项目中标,副驾报价策略,之前跟项目组商讨过,为了保证 J6L 产品全部中标,暂时在副驾上战略性的放弃利润空间,不高于天成价格,项目组也答应,等咱们拿到此项目后,对副驾进行升级,到时候再增加附加值。个人也向公司保证,此次只是暂时战略性牺牲副驾附加值,后边我会想办法给公司挣回来。

咱们此次要确保所有座椅配置都中标,包括旋转座椅也要拿到路线,等所有



配置都中标后，跟项目组商量，咱们先上主驾，旋转座椅由天成和华泰先上，等咱们上来后，再想办法上旋转座椅。

为了确保此次项目中标，对于我司报价策略，应尽量少的人知道，尽量保密，华泰在这方面做的非常好，保密性工作非常重视。

以上是 J6L 载货车项目汇报，不足之处请各位领导批评指正。

汇报人：田冬艳

2022-9-26

