

电动自行车全球概览

中国电动自行车向世界销售的机会

介绍人：艾迪 本杰明（美国）

首先，最热烈的欢迎各位光临，
大家好！

电动自行车对世界很重要

- 电动自行车是一种可靠的交通工具。
- 在拥挤的城市，电动自行车表现优异。
- 电动自行车价格不算贵。
- 电动自行车只要有充足的电源即可，不需要像石油之类的燃料。
- 电动自行车清洁无污染。
- 电动自行车无噪声。
- 在未来的岁月里，对全世界的一般民众来说，电动自行车是他们重要的交通工具。
- 电动自行车对全球来说是福音！

世界上大多数人将会继续依靠 两轮交通工具

- 今天，世界上大部分人使用自行车，摩托车，（火车，公共汽车和地铁很受欢迎，但远远还不能满足人们的普遍需要。）
- 汽车，作为一种主要交通工具。但只集中在美国，日本，欧洲一些地方。由此也产生了诸如像交通堵塞，昂贵的修路费用，停车和其他问题。
- 给全世界人都配上汽车，是不可想象的，因为许多问题，比如资金不足，有限的土地，钢铁，燃料等等。显然，汽车不是最理想的解决人们交通的工具。

在这个世界上， 人们比以往赚得更多

- 能花钱买比普通自行车更贵的族群在增加。
- 所有的人都更愿意有个机动车载着去办事，大多数人为拥有一辆车而骄傲，而且最好是名牌的，因为这不仅代表身份，也比较舒服。
- 大多数人想拥有汽车，但不是那么容易就满足。许多人退而求其次，先来一辆摩托车，只要他们能负的起。

烧汽油的两轮机动车污染空气， 又有噪声

- 百万辆燃烧油的摩托车在世界各地跑。
- 这些摩托车非常污染，对人口稠密的城市是不能接受的。
- 鉴于这个原因，全世界所有国家的政府都在企图限制烧汽油的摩托车，但是做到行之有效，必须有一个比较完整的计划。

汽油将会变得很贵！

- 未来十年，全世界烧汽油车辆将会猛增三倍。
- 不过，油的供应是有止境的。专家们说百分之四十到五十的油已经被烧掉了。现有的油再从地下抽取变得越来越贵。

未来的大势是，全球必须 向两轮电动车发展！

- 电力可以有許多来源—煤、水、太阳、氢、原子能以及其他渠道。
- 电无污染，无噪声。
- 电动车比较简单，将会比较便宜，比烧油的车更加可靠。

中国是全球两轮电动车的领头人

- 中国是全球两轮电动车的领头人，中国帮助全球了解，几十亿人组成的地球村的未来应该往何方发展。
- 中国的工厂将会有机会为全球数百万人提供节能、清洁的交通工具。

电动自行车在全球市场商机

- 下面的一组幻灯将向各位提供一些关于目前以及未来电动自行车在全球的市场信息。

欧洲市场

- 今年，欧洲将购买95000辆电动自行车，大多数欧洲品牌的产品或零件从台湾地区、日本、中国采购。
- 欧洲的发展势头是一年增加一百万辆自行车的购买量。
- 其实，相比之下，欧洲是小菜一碟，（这方面）算不上大市场。
- 如果欧洲从荷兰、德国、瑞士这些国家购买高档的电动自行车，他们会花很多的钱。
- 但是，在意大利、东欧地区，许多国家喜欢低价位的电动自行车。

欧洲国家的有关规定

- 在欧洲国家，电动自行车的定义是250瓦；有感应器和控制器，需要骑车人用脚踏助之启动。
- 大功率马达，需要按照相应的规定程序，经过个案批准。
- 安全和质量问题是重要的。法律规定保修期必须是两年。

欧洲的销售系统及渠道情况

- 中国电动自行车公司进入欧洲市场的最好途径大致应该是这样：与欧洲制造商成为伙伴关系，可以使用欧洲自行车以及摩托车的品牌。
- 基本方法是：向那里的进口商卖产品，或者创造一个由中国公司自己拥有并操作的销售、输送系统。

式样与设计

- 每个欧洲国家对式样的要求不尽一致。
- 这方面想成功的话，中国的公司需要欧洲的设计师和有关人员协助，对号入座。根据欧洲各个国家的不同特点，设计出各个国家最喜欢、最流行、最对路子的产品。

日本市场

- 今年日本会买20万辆电动自行车。
- 几乎所有这些产品都来自日本的雅马哈或松下电器公司。
- 日本的有关规定有点独特，想要打入，难度较大，花费可观。
- 这个市场，对中国来说，机会小。

美国市场

- 美国今年会买7万辆电动自行车。美国电动自行车的需求势头，会每年增加一万多辆。
- 几乎可以断定，这些电动自行车将基本来自伟大的中国。当然有一些来自台湾地区，少量也会美国自己解决。
- 美国消费者把电动自行车当作娱乐，锻炼。短距离，和一些特殊行业需要，算不上正式的交通工具。

美国的有关规定

- 美国消费产品安全委员会的规定要求电动自行车限于**750瓦**的发动机或更小的瓦数，配有可以使用脚踏板时，速度可达**20英里**。可被消费者协会认定为“电动自行车。”
- 充电器必须是**UL**榜上有名的。

产品的可靠性

- 美国消费者期望拥有的车子很可靠、结实。他们希望买到的车子，打开包装盒就可以用，不希望这些产品在销售后需要不断地修理。
- 产品的可靠性在美国是一个大问题，保险是需要的，产品需要经过设计，加上在美国市场的标签。

印度和非洲

- 到目前为止，电动自行车在印度和非洲的销售量很少。
- 事实上，电动自行车在这两个国家、地区很适合。只要那里的人们增加他们的收入，这个产品一定会在他们的国家活跃于市场。
- 价格将是关键的一个问题。
- 最终这两个国家、地区将成为继中国之后的最大市场。

其他市场

- 实际上，世界上任何地区，只要那里的人口稠密，交通拥挤，空气污染，经济在发展，电动自行车就有机会在那里发展市场。
- 南美洲、东南亚、中美洲、东欧都是未来的市场。

怎样找到客户？

- 针对市场开设英文和当地语言的销售网站。
- 在未来要开辟市场的地区举办贸易展览。
- 雇一些能讲当地语言的人为你工作。
- 在未来开设市场的地区，找一些朋友，帮助你了解当地的市场。

怎样进行售后服务？

- 中国公司在西方卖产品的一个主要问题是售后服务和零件的需求。
- 取得成功的一个关键是，事先计划，进行各种培训和准备零件。
- 保修的工作必须尽心尽力地去做好！

继续不断改进

- 每一批货都应该在质量、产品表现和价值上，比上一批有所改进。
- 顾客的意见和要求，卖方和进口商应该注意倾听，不断改进产品的质量和性能。

中国将主宰这个产业

- 中国是全世界生产制造业的中心，也是全球最大的电动自行车国内销售市场。
- 具有这些有利条件，中国的电动自行车公司将会完全主宰这个产业。这是没有问题的。

你可用以下方式查询以上信息

- 再过两周，这些信息将会放在以下网站，届时各位尽可浏览 www.cycleelectric.com
- 如果各位需要以上有关信息，请与我的以下网址进行联系（请用英文），edbike@aol.com 我们很快将今天所谈的信息用电子邮件转给你。

问题与答复

- 我现在可以回答大家的一些问题。
- 你也可以把你的问题用手机短信息的方式与我的助手联系：
- 所有发送到 edbike@aol.com 电子邮件用英文或中文询问的问题，将会在一至两天内得到答复。

谢谢各位！