

丰田2005新战略：价格至上 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/36/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_B0\\_E7\\_94\\_B02005\\_c31\\_36855.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/36/2021_2022__E4_B8_B0_E7_94_B02005_c31_36855.htm) 近段时间，丰田正在进行在中国内地设立合资企业以来最大的一次战略调整：旗下威驰、花冠轿车平均降价两万元，除此之外，丰田还采取了许多价格方面的措施来开拓中国市场。业内许多汽车公司都认为，能够迅速变换策略是获得成功的前提。在这方面，丰田公司显得有些格格不入。作为一家谨慎保守的企业，丰田几十年来始终坚持“持续改善”的经营模式。然而，它已稳步赶超了竞争对手，如今丰田的市值已升至1370亿美元，是通用（General Motors）、福特（Ford）、戴姆勒克莱斯勒（DaimlerChrysler）、雷诺（Renault）和大众（Volkswagen）的总和。现在，这家谨慎保守的企业在中国又开始他的新一轮“持续改善”的探索。2004年12月29日，一汽丰田销售公司分别在北京和广州召开的经销商大会上宣布了一个重要消息，旗下威驰、花冠轿车平均降价两万元。业内人士分析认为，丰田之所以在合资一年多之后做出如此重大的调整，是因为丰田已经顺利度过了合资适应期并确立了在中国市场的发展战略，正式向2010年实现中国内地市场占有率10%的目标冲刺。树“物美价廉”品牌形象 丰田在中国内地进行组织结构调整的同时，其市场战略也在变化。2004年12月，一汽丰田销售公司宣布了两款主力车型降价两万元的消息。“一汽丰田在中国内地市场的占有率只有4%，非常遗憾。”一汽丰田销售公司总经理古谷俊男说，能够在日常生活中使用丰田车的消费者还非常有限。这意味着，丰田要逐步打破以往

丰田车在内地消费者心目中价位较高的印象，回归丰田在国际上物美价廉的品牌形象。但“物美价廉”仅仅是丰田在国内市场启动的一条新战线；另一条战线就是让即将下线的皇冠车占据高档豪华车市场。一汽丰田给明年皇冠定下的销售目标是2.3万辆。古谷俊男表示，作为高档车，皇冠将首先力推政府采购用车，以政府用车逐步带动个人消费。一汽丰田销售公司副总董海洋给出的具体数字是，希望政府和企业采购用车，也就是公商务用车能够达到25%左右。古谷俊男明确表示，皇冠的定价会考虑明年将下线的新奥迪A6的定价策略。因为奥迪A6是目前中国政府采购量最大的车型。“我们2006年的目标是中国内地市场的8%，但目前只有4%。”古谷俊男说，丰田是中国内地市场的迟到者，市场留给丰田的机会不多了，要实现这个目标，丰田必须快马加鞭。低价进入中国大有可能

1月11日，一篇《12万元丰田佳美即将入华》的报道，引起各方业内人士骇然。有业内人士称，他听到的消息不是12万到岸价，而是丰田希望以12万销售价进入中国。听到日本丰田有批佳美2.2排量的轿车可能以12万元低价进入中国市场的传闻，中国汽车工业咨询委员会委员、商务部汽车产业损害预警专家陈光祖认为，不排除可能性，国际公认日本汽车的价格营销策略一流。陈光祖指出，现在美国的三大汽车公司被日本打得一塌糊涂，日本汽车企业强势进入市场，美国本土企业目标达到75%市场份额，现在连70%都达不到。丰田明目张胆提出超过通用，不能掉以轻心。七、八年前，日本丰田到法国去建厂，欧洲现在最害怕的不是美国车，而是日本车。日本汽车对中国车市估计曾经出现失误，错失合资生产汽车的最佳时机，我国汽车产业政策卡住

只销售不生产的合作关系，现在丰田改变原来策略，一手与中国企业合作，另一手销售车辆。销售车辆是合作生产另外的车型，如果消息来源真实，12万进口车价格足可以颠覆中国国内所有车价。一个不愿透露姓名的业内人士分析，进口车价一般比国产车贵，原计划在2006年投放市场的丰田佳美，提前把低排量低价位车型引入中国市场，这是丰田的战略部署，2006年汽车市场格局大局已定，现在难以预测，佳美最终将采取什么样的价位策略。重建价格体系自2004年5月份以来，中国汽车市场进入了低迷状态。这一大环境也或多或少影响了一汽丰田。但是其全年的销售业绩仍然令人鼓舞。2004年年底，一汽丰田旗下产品的销量预计达到8.5万辆，同比增长60%左右。而2004年2月份新上市的COROLLA花冠更是得到了众多客户的厚爱。能够取得如此成绩，也表明一汽丰田与各经销商为实现“客户满意度NO.1”所进行的活动和努力得到了大多数消费者的认可。作为新战略的重要组成部分，COROLLA花冠和VIOS威驰从2005年1月1日开始执行新的价格体系。消费者最低只需13.98万元就可以买到COROLLA花冠，购买VIOS威驰最低只需8.9万元。此外，为满足市场的需求，一汽丰田同时推出COROLLA花冠手动档级别，从而使消费者有了更广泛的选择余地。一汽丰田在阐述其新价格体系制定时指出，做为旗下两大主力产品，VIOS威驰和COROLLA花冠在确保产品全球统一高品质的同时，通过不断努力推进零部件的国产化，提前实现了成本降低的目标，因此能够将由此带来的利润空间返还给消费者。同时，一汽丰田也表示：新价格是在对汽车市场竞争环境分析和判断的基础上制定的，相信这一价格体系在2005年是具有竞争

力的，并能保持稳定。一汽丰田表示将与经销商一起为顾客提供更高品质的销售和售后服务，以实现2005年13万辆以上的销售目标。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)