

时间: 2015. 03. 13

参会人: 代理商

地点: 佛山

会议形式: 大会

姓名: 余小丽

电话: 0755-21519179

Email: yuxl@gyzq.com.hk

1. 佛山代理商情况介绍?

该代理商代理超威电池十多年, 2014 年出货量为 100 多万只铅酸电池, 其下游客户主要为整车企业, 个人消费者较少, 其销量是该区域天能代理商的 3 倍。

2. 目前销售情况?

目前销售货源非常紧张, 日销量约为 8000 只, 存货从正常时的 7-10 天下降到现在的 3 天, 进货价从 1 月份的 285 元/组增加到现在的 306 元, 2014 年同期的进货价为 332 元/组, 代理商给下游车企的价格为 320 元/组。目前已经进入传统的旺季, 新老产品都很紧张。该代理商的货源以江西为主, 目前市场状态是求大于供。

超威为零库存销售, 以产定销, 全国有 3000 多个代理商, 其政策认为每 30 万的人口就需要一个代理商。

天能广州代理商的进货价为 308 元/组, 其任务量也较低。

淡旺季销量会有一半的差距, 广东地区的淡旺季是民工潮所致, 一般农历正月十五之后及 8/9 月份都是旺季, 正常是打款 4-5 天到货, 现在则需要 8-10 天。

3. 扩产判断?

希望 2015 年两家不扩产, 正常情况下也将不会扩产。经过 2-3 年的价格战之后, 代理商也非常辛苦。

2015 年超威天能提价 10% 完全有可能, 但对代理商是坏事, 超威涨价大区经理也无法提前获知, 一般是超威 4-5 个老总考虑决定。

2013 年 8 月涨价了 10%, 400 元/组电池价格维持了一个月, 涨价对下游终端用户没有影响, 但是小品牌会出来, 2014 年 9 月正常应该是涨价的, 但是超威逆势降价。现在市场的小品牌比较少, 卖一个亏一个, 小品牌和大品牌需要一样的售后服务。广东地区有 10-20 个小品牌, 其生产基地主要集中于江西, 这些小品牌能搞定政府关系, 政府一查就停产, 查后又复产。江西宜丰的小品牌较多, 小品牌可以先货后款, 相对灵活。

4. 销量目标?

代理商的销量目标是由大区经理下达的，不由超威总部定目标，该佛山代理商 2014 年的销量增长了 90%多，预计 2015 年最少得增长 40%，主要是抢小品牌的市场份额，如果增长 20%就非常好完成。

小品牌的生产成本比超威高，但是超威的运营成本较高，超威的广告对销售有帮助，但是给予代理商的报销制度却很麻烦，半年都批不下来。

5. 代理商给车行的账期？

车行是货到付款，没有账期，不能退给代理商，2-3 个月没卖出去的电池最多当做有质量问题电池，代理商进行更换，收回做售后。

6. 选择超威而不是小品牌的代理原因？

超威大方向不变，较稳，要货则有，而小品牌不能保证。

7. 电池的合理价格区间？

合理价格为 320 元左右，目前的电池纯成本为 250 元。

8. 退换率？

7-8%。

9. 代理商资金来源？

95%以上的代理商拿不到银行贷款，钱都是自己想办法，但是电池行业的资金周转也快。

10. 囤货？

一般不怎么囤货，因为代理商的进货量只能上不能下，如 3 月销售了 20 万只，4 月则需完成 24 万只，完不成则会倒罚，天能也是类似的制度。

11. 车行的电动自行车销售情况？

整车销量下降，但是幅度很小。

12. 超威电商看法？

超威有建议该代理商参与，但是代理商不愿意，觉得不划算，还需要人工，还需 5000-10000 元的加盟费。

13. 2015 年价格战看法？

预计 2015 年价格战不会停，2015 年超威想涨，天能有可能不跟，如果铅价维持现在的水平，电池 300-310 的价格能够保本。超威和天能不可能为了利润而联手涨价。

14. 超威新产品介绍？

目前新产品还订不了，下个月才能开始订，新产品的生产周期为半年，也即是半年后才能大规模销售。

15. 电池最高价格水平？

2011 年铅价为 1.6-1.7 万元/吨，铅酸电池的价格当时最高为 492 元/组。

16. 电动自行车用锂电看法？

电动自行车锂电推不起来，代理商都不愿意推，安全性不高。

17. 串货问题？

串货很容易，超威控制不了终端价格，因为各地区的出厂价格都不一样，如 2014 年 8 月份，苏州的价格为 250 元，佛山为 324 元，超威对代理商只考核销量及售后，但现实中行家串货的少。超威的定价政策也从原先的 1 个月 1 定，改变成 1-15 日一个价，15-30 又一个价格，而且基本每次都是下半月涨价。

18. 天能和超威代理商体系比较？

天能代理商能够赚到钱，因为天能代理商 80-90% 为长兴人，其价格联盟管理做得好，而超威代理商 80-90% 为当地人，各自为战。终端销售上天能电池也比超威高，天能代理商的进价为 308 元/组，销售价为 330-340 元/组。天能代理商一组能赚 22 元，超威能赚 14 元。超威代理商的内耗会相对明显。天能代理商发展严格，看中代理商利益，而超威代理商自由发展，已做十多年的超威代理商，有几百万压款在超威。如果推出天能代理商体系，天能 3 个月就退钱。天能虽然没有利润，但是天能代理商还是有利润。

19. 超威近几年发展迅速的原因？

超威在 2009 年内部整治力度大，几乎把所有关系户清理出去，而且在旺季时能保证产能跟上。

点评：目前市场进入旺季，呈现短期的价格上涨，目前超威和天能占有的市场份额为 80% 左右，我们认为下半年旺季的到来为两家公司的维持较长时间的涨价提供支持。