



2024年乘用车变速器 相关项目经营管 理报告

汇报人：<XXX>

2024-01-07

目录

- **项目背景介绍**
- **项目经营管理情况**
- **项目技术发展情况**
- **项目风险评估与控制**
- **项目未来展望**
- **项目总结与建议**

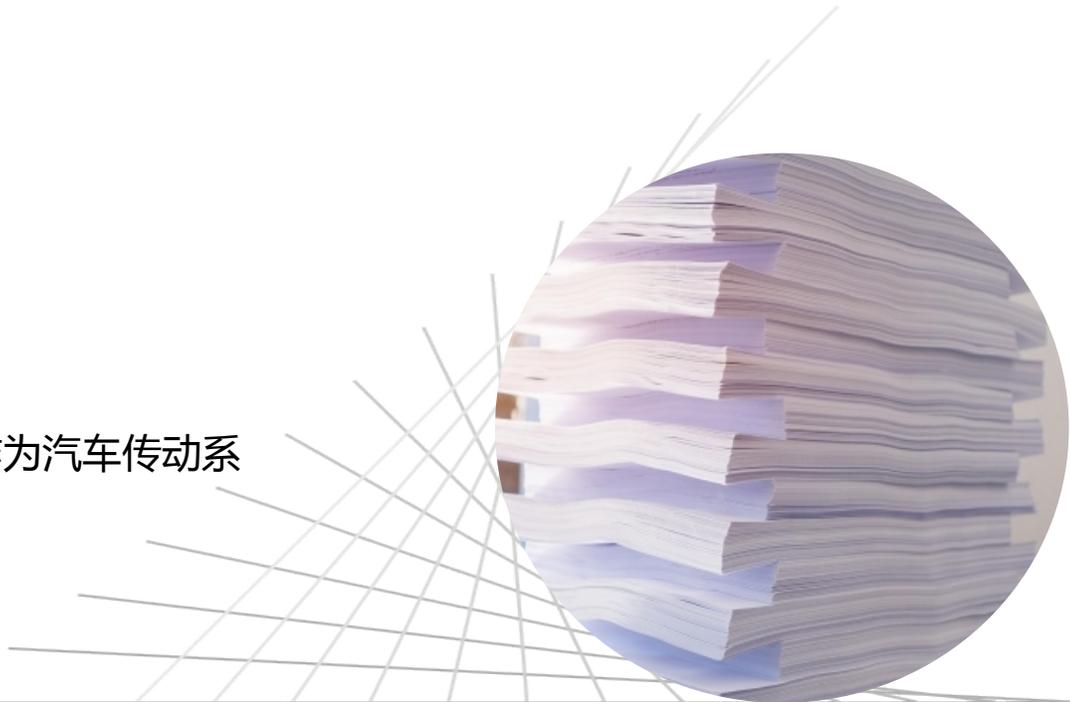


项目背景介绍

行业背景

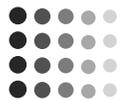
汽车行业发展趋势

随着全球汽车市场的不断扩大和消费者对汽车性能要求的提高，变速器作为汽车传动系统的重要组成部分，其市场需求和技术要求也在不断升级。



变速器市场现状

目前，全球变速器市场规模不断扩大，市场竞争日益激烈。同时，随着新能源汽车的快速发展，变速器的技术革新和产品升级也在不断加速。



项目目标

提高变速器性能

通过研发新技术和优化产品设计，提高变速器的传动效率、燃油经济性、动力性和舒适性等方面的性能。



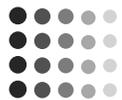
拓展市场份额

通过加强市场营销和品牌建设，提高产品的知名度和美誉度，进一步拓展市场份额。

降低生产成本

通过改进生产工艺和优化供应链管理，降低变速器的生产成本，提高产品的市场竞争力。





项目意义

01

促进汽车产业发展

作为汽车传动系统的重要组成部分，变速器的技术水平和产品质量直接影响到整车的性能和安全性。因此，本项目对于提升汽车产业的整体水平具有重要意义。

02

推动技术创新

本项目将致力于研发新技术和优化产品设计，推动变速器技术的不断创新和发展。这对于提升我国汽车零部件产业的自主创新能力和国际竞争力具有积极意义。

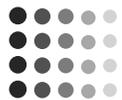
03

创造经济效益

通过降低生产成本和提高产品性能，本项目将为企业带来更多的市场份额和经济效益，同时也有助于推动我国汽车零部件产业的转型升级和高质量发展。



项目经营管理情况



经营策略

目标市场定位

明确目标市场，针对不同市场制定相应的产品策略和营销策略。

竞争策略

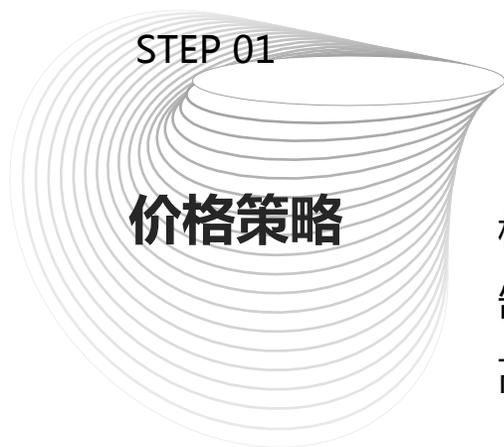
分析行业内竞争对手的优势和劣势，制定相应的竞争策略，提高市场份额。

品牌建设

加强品牌宣传和推广，提高品牌知名度和美誉度。



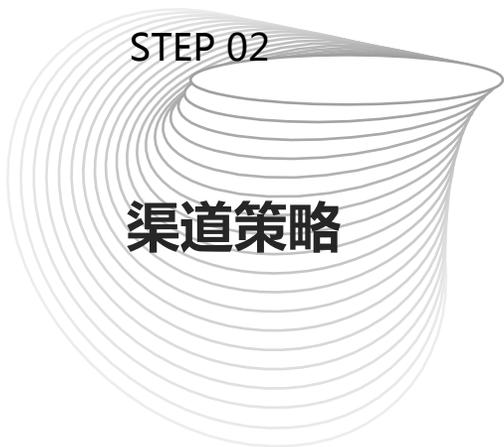
营销策略



STEP 01

价格策略

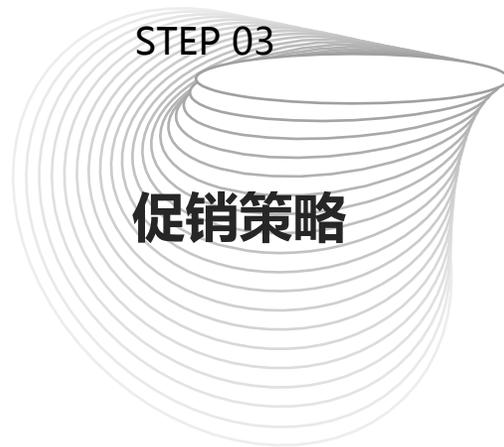
根据市场需求和竞争情况，制定合理的价格策略，提高产品竞争力。



STEP 02

渠道策略

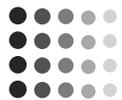
选择合适的销售渠道，如直销、代理商等，提高产品覆盖面。



STEP 03

促销策略

制定各种促销活动，如折扣、赠品等，吸引消费者购买。



生产管理

01



生产计划



制定科学的生产计划，合理安排生产进度，确保按时交付。

02



质量管理



建立严格的质量管理体系，确保产品质量符合要求。

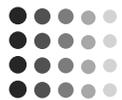
03



成本控制



加强成本控制，降低生产成本，提高产品利润。



财务管理



预算管理

制定科学的预算计划，合理分配资金，确保项目顺利进行。



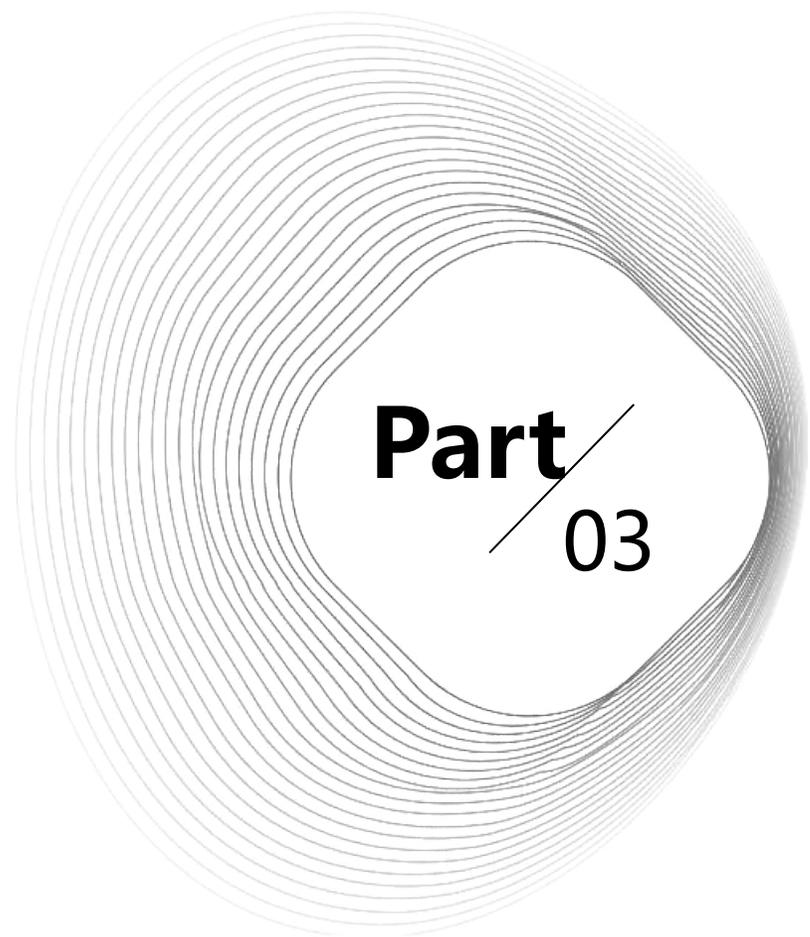
成本控制

加强成本控制，降低项目成本，提高项目利润。



财务分析

定期进行财务分析，评估项目经济效益，为决策提供依据。



项目技术发展情况



变速器技术发展现状

自动变速器

随着汽车工业的发展，自动变速器已成为市场主流，其换挡平稳、操作简便的特点深受消费者喜爱。



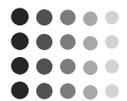
双离合变速器

双离合变速器以其快速换挡和良好的燃油经济性在运动型汽车和高端市场得到广泛应用。



无级变速器

无级变速器能够实现连续变速，使发动机始终保持在最佳工作状态，广泛应用于混合动力汽车和电动汽车。



变速器技术发展趋势



智能化

随着人工智能和传感器技术的发展，变速器将实现更加智能的控制，能够根据驾驶环境和驾驶习惯自动调整换挡策略。



高效化

为了满足日益严格的环保要求，变速器将进一步提高传动效率和燃油经济性。



电动化

随着电动汽车市场的不断扩大，无级变速器和单挡变速器等新型变速器将得到更广泛的应用。



变速器技术发展面临的挑战

● 技术创新

为了满足消费者对驾驶性能和舒适性的更高需求，需要不断进行技术创新和改进。

● 成本控制

随着原材料价格和人工成本的上涨，如何控制变速器的制造成本成为一大挑战。

● 市场竞争

随着汽车市场竞争的加剧，变速器企业需要不断提高产品质量和服务水平，以赢得市场份额。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/476004210010010140>