

通过专业市场数据了解陌生市场 辅助延锋汽车内饰作出更好决定

背景介绍

延锋是国际领先的汽车零部件供应商，专注于汽车内外饰、汽车座椅、座舱电子及被动安全领域，并积极探索新业务。

借助产品创新和前瞻性研究，延锋助力汽车厂商探索未来，为全球汽车消费者带来更佳人车交互体验并积极推动汽车驾乘体验的进化。

延锋以客户成功为己任，以客户的信赖为骄傲，追求合作共赢。从战略高度理解客户需求，积极匹配其业务开发和全球拓展，同时还致力于营造安全、舒适、环保、精致的汽车空间，持续超越用户期望。

延锋在全球建有 240 多个分支机构，约 55,000 名员工。由 4,200 名专家组成的技术团队分布在 8 家研发中心及其他区域办公室，拥有包括工程与软件开发、造型设计，测试验证在内的完整能力。延锋聚焦智能座舱与轻量化技术，助力汽车制造商探索未来移动空间，并提供领先的座舱解决方案。

Local Automotive Site

IHSMarkit.com/Japan_Automotive

IHSMarkit.com/China_Automotive

IHSMarkit.com/Korea_Automotive



微信公众号: IHSMarkitAutomotive; 微信客服: ihsmarkitautomarket
AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com

面临的挑战

- 市场份额难以估算
- 未涉猎市场信息缺失
- 竞争对手信息不足

采用IHS Markit预测数据后的主要改善

IHS Markit为延锋提供了整车产量产品和零部件数据库产品，以及供应商链洞察。

- 订阅IHS Markit的数据后，延锋对全球整体市场分布有了更深入的了解，特别是对于陌生的地区市场。
- 延锋从IHS Markit数据中获得了各种车型的详细装配模式，极大地促进了公司内部产品的创新。
- 在使用了IHS Markit零部件数据库产品后，延锋获得了潜在客户的主要供应商信息，尤其是来自欧洲和北美的供应商。
- 自2018年中国市场走低以来，IHS Markit的汽车零部件市场份额分析帮助延锋发现了潜在的市场机会。
- IHS Markit供应商洞察力增强了延锋对自身竞争优势的了解，从而更好地调整了相应的业务战略。

IHS Markit数据极大地帮助延锋从宏观和微观的细分市场层面更好地分析了海外市场，从而对延锋是否拓展海外市场的决策起到了战略作用。

"竞争力是多元的，涉及到技术、质量、区域优势、客户关系和最重要的成本，国际汽车零部件巨头和各区域的本地供应商都是我们的竞争对手。因此，了解他们的信息，是至关重要的。"

马超 战略规划 市场情报经理
延锋国际汽车技术有限公司

"我们会参考IHS Markit的预测数据，对海外陌生市场或者陌生客户进行分析，结合自身的优劣势，调整我们的客户战略、区域战略以及布点战略等。也会通过对历史数据的分析，对区域市场或某类客户的变化趋势进行分析，从而影响我们对未来的规划。"

马超 战略规划 市场情报经理
延锋国际汽车技术有限公司

Local Automotive Site

IHSMarkit.com/Japan_Automotive

IHSMarkit.com/China_Automotive

IHSMarkit.com/Korea_Automotive



微信公众号: IHSMarkitAutomotive; 微信客服: ihsmarkitautomarket
AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com