

韩泰声称,在世界最北部地区投资建设试验场,部分原因是南部地区天气和条件变化增加,如北欧或高山地区。伊瓦洛的位置提供了稳定、长久的冬季条件,延长了可测试的时间。

灵活的航空服务和广泛的辅助服务被认为是额外的优点。一旦试验场建成,韩泰轮胎全球研发中心与其设在德国的研发部门——欧洲技术中心(ETC)将一起合作,负责管理新的冬季试验场。

ETC的主管Dipl.-Ing. Klaus Krause说:“自从我们部门1997年建立以来,韩泰轮胎不断拓展在欧洲的研发。目前,韩泰是许多豪华汽车制造商的主要供应商之一,包括所有的德国品牌,如奥迪、宝马、曼恩、梅赛德斯-奔驰轿车和卡车、迷你以及保时捷。这就要求测试能力大幅提高,同时有利于未来冬季原配胎业务的扩展。我们与Test World长期杰出、成功和信赖的合作伙伴关系,使我们相信在伊瓦洛建立新试验场将有最好的结果。我确信新试验设施将有助于我们未来及时满足需求,而无需拖延时间。”

Test World是Millbrook集团有限公司的子公司。Millbrook首席执行官Alex Burns说:“韩泰轮胎是我们的长期客户,也是全球轮胎市场完美的参与者。在伊瓦洛建立新的冬季轮胎测试中心的合同表明了Test World的信心,同时加强了其作为世界领先的冬季轮胎试验场的地位。”

(赵敏摘译 吴秀兰校)

固特异针对所有消费者推出网购轮胎

中图分类号:TQ336.1;F27 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntiredealer.com)2015年11月16日报道:

在俄亥俄州阿克隆的公司总部最近一次新闻发布会上,固特异轮胎橡胶有限公司市场营销高级主管Mike Dauberman称,公司决定全面铺开在线出售轮胎。

消费者期待能够在网上购买轮胎,固特异满足了他们的要求。“关键是方便,” Dauberman表示,“并不是每个人都会网购轮胎,但网购消费者数量正在增长。”

经过5年的研究,固特异于2012年开始测试该

程序,2014年1月正式网上开售。公司现有600家经销商包括4 000名安装人员报名参与在线销售。该项活动已于2015年9月在全美铺开。

Dauberman称,目前83%的消费者在购买轮胎前会进行相关信息的搜索,2010—2012年间这类消费者从55%增长到74%。

固特异还发现,消费者不想开车去几千米以外安装轮胎。固特异网站为此提供了服务中心的名单,以便消费者就近购买和安装轮胎。

网上销售计划基于公司的国家/政府账户平台。迄今为止,经销商都很满意该方案。

研究发现,在线购买和安装轮胎的消费者70%是新客户,其中55%购买了附加服务,平均服务单价额达290美元。

Dauberman表示,公司的在线订购数量持续增长。尽管增长较慢,但却逐渐上升,2012年在线订购率为4.4%,2013年为5.1%,2014年为6%。

(许亚双摘译 黄家明校)

Pre-Q Galgo超级单胎面获得SmartWay认证

中图分类号:TQ336.1 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntiredealer.com)2015年12月14日报道:

Pre-Q Galgo公司的超级单宽挂车(STW)445/50R22.5和455/55R22.5轮胎胎面已经通过美国环境保护署(EPA)SmartWay的认证。

该公司称,STW轮胎为高里程高速公路应用设计,低滚动阻力,可为运输公司节省燃油。STW胎面如图1所示。



图1 STW胎面