

一步发展的IF技术,可改进牵引性能,在低压下承受重载。低压下较大的接地印痕有助于减轻土壤压实。

BKT称:“特殊的胎面设计确保最佳自洁性能,在田间作业和道路行驶速度高达 $65 \text{ km} \cdot \text{h}^{-1}$ 条件下均表现理想和舒适。”

(3) Agrimax Fortis (规格710/75R42)。为高动力四驱拖拉机设计的Agrimax Fortis“是所有准备、播种和耕作操作的理想轮胎,即使在苛刻地形也具有优异的牵引性能和超凡的飘浮性能,可减轻土壤压实。低滚动阻力确保节油和减少排放。”

(4) Agrimax Teris (规格800/65R32)。该子午线轮胎为承受重载而不损伤作物的联合收割机和时兴的喷洒机开发,优化的花纹设计和加强的胎肩提供卓越的牵引性能和稳定性,提高承载能力。

“受益于巨大的接地面积,Agrimax Teris轮胎显示出优异的飘浮特性,确保土壤保护最佳和产量最大。”

BKT还展出其规格为560/60R22.5的Ridemax FL 693 M轮胎,该子午线轮胎为带有拖车频繁道路行驶的装备或液罐车而设计。BKT称,该轮胎速度指数为D,最高速度可达 $65 \text{ km} \cdot \text{h}^{-1}$,具有节省时间的巨大优势,还有低滚动阻力的特点。

(吴秀兰摘译 赵敏校)

GfK的美国轮胎平台:零售店冬季轮胎 销售额下降26%

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)2018年2月8日报道:

GfK集团在美国轮胎零售平台的初步数据显示,商店销售额同比下降5.6%,冬季轮胎销售额下降26%。

位于德国的市场研究公司GfK集团已经为美国轮胎零售市场建立了第1个POS(销售点)跟踪平台,该平台统计量占全美轮胎销售量的62%。

GfK称,从3 500多个销售点收集的数据第1次让制造商和零售商了解到全国趋势、竞争对手活动、销售价格和品牌市场份额。

新数据发布显示,2017年由独立轮胎渠道售

出了超过1.37亿套轮胎,平均销售价格为135.31美元,较2016年增长了1.71美元。其中超过一半(7 550万套)的轮胎用于乘用车,尽管2017年乘用车的销售量同比下降了7.1%。乘用车轮胎销售以205 55 R16,215 60 R16和215 55 R17三种规格为主。

2017年冬季轮胎销售量降至210万套,同比下降26%。2017年1套4条冬季轮胎的价格比2016年高约22美元,这可能是销售额下滑的因素之一。

“在整合、电子商务和其他因素发生巨大变化的时代,对独立轮胎销售渠道的一致看法对于做出基于事实的明智决策至关重要。”GfK POS Tracking在北美地区的总经理Neil Portnoy说。

“制造商和零售商需要了解转型和回应的来源。渠道销售或营销的高管可以使用GfK平台数据来应对当今复杂的竞争格局,并看到即将出现的机遇。”

GfK数据还可显示如下信息:

(1) 轮胎经销商每个月每个店铺平均销售387套轮胎,比上年的409套有所下降;

(2) 经济型轮胎销售量同比下降6.7%,2017年平均销售价格约为98美元;

(3) 457.2 mm(18英寸)以上规格销售量同比增长6.8%,而431.8 mm(17英寸)以下规格则下降9.2%。

(吴淑华摘译 李静萍校)

米其林2017年净销售额和收益增长 得益于销量增长

中图分类号:U463.341 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntiredealer.com)2018年2月13日报道:

2017年米其林集团净销售额增长5%,净收益达历史最高。

米其林2017年净销售额达到219.60亿欧元,2016年净销售额为209.07亿欧元。公司报称净销售额增长5.43亿欧元得益于销量增长2.6%。

净收益16.93亿欧元,与2016年的16.67亿欧元相比增长1.6%。

米其林收益/销售额比率为7.7%。