

# 源于社区 服务社区

 中国DevOps社区峰会 2024 · 上海



## 智能造车时代行业内卷的迷途与前路

分享人：Wendy Huang



# 目录

1 智能造车行业现状

2 行业内卷典型乱象

3 反行业内卷建议



# 分享人: Wendy Huang

- EXIN 敏捷教练评估师
- EXIN 认证SM/PO讲师
- 企业级敏捷和精益转型专家
- 敏捷文化及敏捷领导力赋能者
- 业务敏捷倡导者及践行者

## 个人简介:

- 具有丰富的跨行业敏捷转型经验。深耕软件开发管理与咨询，从事过零售转电商、互联网金融、汽车销售管理、跨国制药企业文化与业务敏捷转型实施、证券银行等金融业、整车软件研发管理敏捷转型实施，对敏捷文化领导力变革、敏捷工作方法推广及业务模式创新孵化有丰富的经验。
- 曾供职于IBM大中华区敏捷卓越中心，担任过HP GDC 敏捷实施项目负责人。
- 曾参与百联全渠道电子商务有限公司PMO团队组建，并推动敏捷开发方法在国企体制内落地实施。
- 曾加入创业型产业互联网公司，致力于打造更专注、高效的具有互联网产品研发思维的公司文化和氛围。
- 曾加入罗氏制药（中国），负责企业级业务敏捷和组织敏捷的转型和企业敏捷能力搭建工作。
- 曾持续多年受全国性敏捷管理与软件行业大会邀请做主题演讲，如Scrum gathering、TID敏捷专场、Agile Tour、PMO大会敏捷专场、NJSD 数字化转型专场、产品经理大会数字化转型专场等。
- 服务于蔚来汽车整车研发集群，智能驾驶领域的高效敏捷交付工作。

## 多本敏捷书籍的译者:

- 敏捷技能修炼（2012年8月出版）
- 言语的力量（2013年11月出版）
- 可执行的Scrum 需求规格提炼技巧（2014年11月出版）
- 精益念力：成就卓越的心态与关键问题（2016年3月出版）
- 产品开发模式转型（2021年7月出版）
- 敏捷领导者（2023年出版）





# 几点声明

- 个人观点，无关企业
- 见识有限，抛砖引玉
- 顺应时代，发展产业



# 行业现状

01

## 竞争加剧

随着越来越多的企业进入电动车和智能汽车市场，竞争变得异常激烈。传统汽车制造商和新兴的科技公司都在争相推出新车型和技术，导致市场饱和。



02

## 技术追赶

各家公司不断投入巨资进行研发，以追赶或超越竞争对手的技术水平。这种技术的快速迭代和更新，使得企业在短时间内需要不断推出新产品，增加了研发压力。



03

## 价格混战

为了争夺市场份额，一些企业选择通过降价来吸引消费者，这进一步压缩了利润空间，导致整个行业的盈利能力下降。



04

## 人才争夺

随着行业的发展，优秀人才的需求激增，企业之间为争夺技术和管理人才展开激烈竞争，导致人力资源成本上升。



05

## 全面营销

企业在市场推广和品牌宣传上的投入也不断增加，许多公司通过各种渠道进行营销，以提升品牌认知度和市场占有率。



06

## 产品同质

由于技术和设计的相似性，许多产品在功能和外观上趋于同质化，消费者的选择变得更加困难，企业需要寻找差异化的竞争策略。

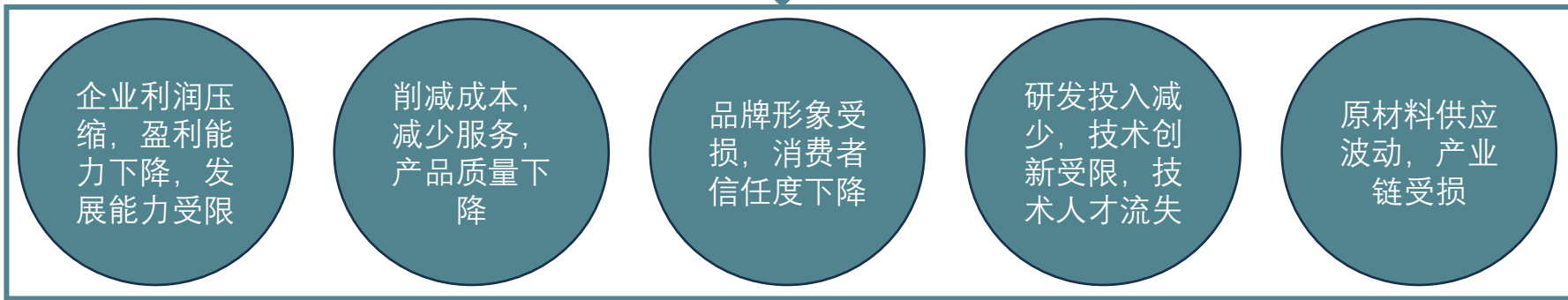


# 内卷乱象-价格混战



图片来自网络，如有侵权，请联系删除

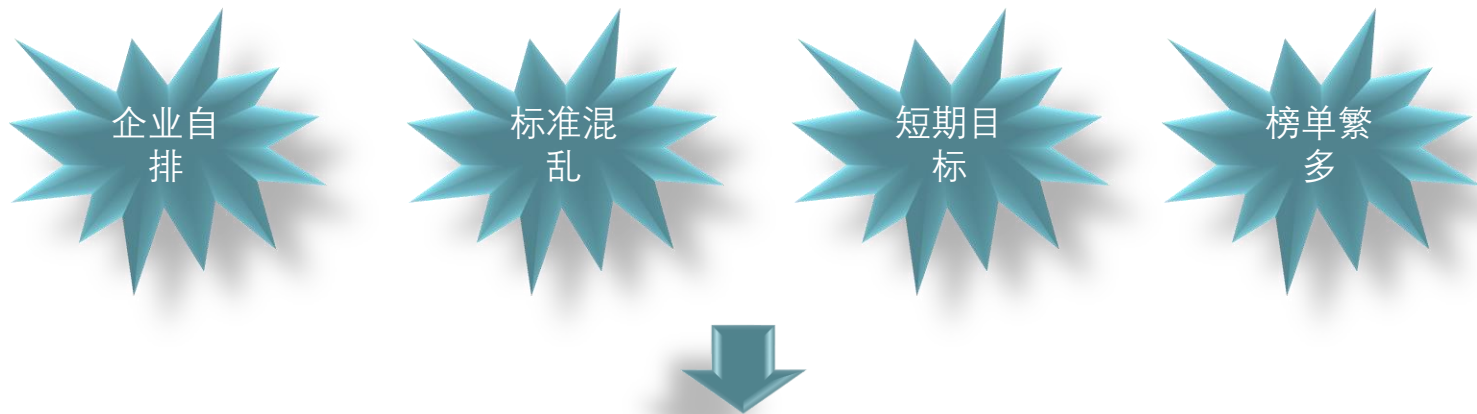
价格战本质：当市场上产品同质化导致供需矛盾时，企业通过调低价格获取市场份额



价格战影响：短期内消费者利好，长期行业受损，破坏产业链



# 内卷乱象-销量榜满天飞



赢者通吃，输者焦虑，苦争销量，聚焦短期，无暇长期，急功近利



# 行业内卷乱象-舆论口水战



先声夺人：

- 遥遥领先，
- 行业第一，
- 业内首家，
- 三瓜两枣

自媒体黑：

- 事故黑
- 技术黑
- 服务黑
- 言论黑

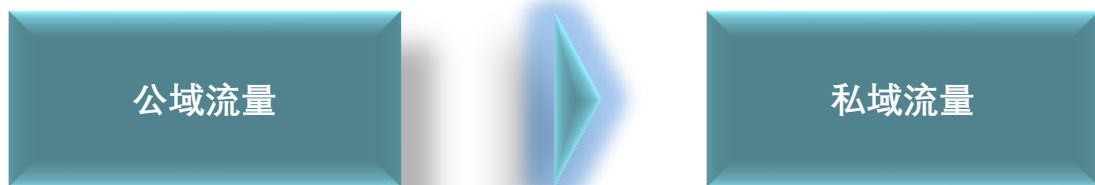


图片来自网络，如有侵权，请联系删除



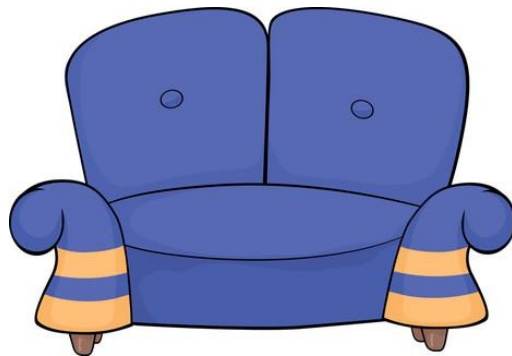
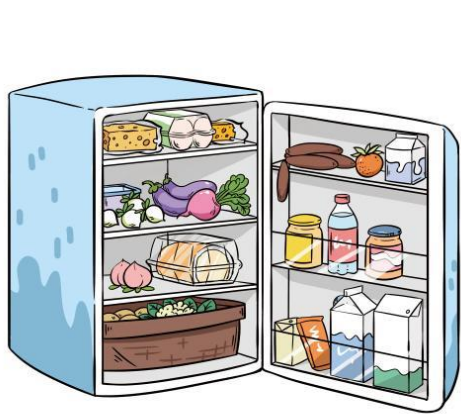


# 行业内卷乱象-流量争夺战



社交媒体不受控的短视频、直播、推文

# 内卷乱象-产品同质化



车载三件套，你有我也得有

# 过度内卷带来的后果



01

## 过度追求市场份额

为了快速占领市场，忽视产品质量和安全性，推出低质量的车型。



02

## 技术过度宣传

在技术宣传上夸大其词，实际产品的技术水平和性能并未达到宣传的标准。



03

## 缺乏创新

在激烈的竞争环境中，企业可能选择模仿竞争对手的产品，而不是进行真正的创新。



04

## 过度压缩成本

为降低成本，维持利润，企业在材料选择、生产工艺等方面进行妥协，从而导致产品质量下降。



05

## 忽视用户体验

在追求销量和市场份额过程中，企业忽视用户的实际需求和用户体验，导致产品在功能和设计上无法满足消费者的期望。



06

## 售后服务不足

随着竞争的加剧，企业在售后服务上投入不足，导致消费者在购买后遇到问题时得不到及时有效的解决。



# 反内卷发展方向



积极与政府沟通，获得政策支持，参与行业标准的制定，推动行业健康有序发展。

01

## 加大技术创新投入

- 加大研发投入，推动核心技术的突破。
- 通过技术差异化，提升产品竞争力。

02

## 构建生态系统

- 与上下游企业、科研机构、政府等建立合作关系，形成产业生态圈，共同推动技术进步和市场拓展，避免单打独斗带来的资源浪费。

03

## 重视用户体验

- 关注用户需求，提升产品和服务的用户体验。通过大数据和人工智能分析用户偏好，定制个性化的产品和服务，增强用户黏性。

04

## 确保可持续发展

- 重视环保和可持续性，开发绿色能源汽车和可回收材料，响应全球对环保的呼声，提升品牌形象和市场竞争力。

05

## 开拓全球市场

- 积极开拓海外市场，寻求新的增长点，减少对国内市场的依赖，分散风险。

06

## 探索灵活的商业模式

- 探索新的商业模式，如共享出行、订阅制等，适应市场变化和用户需求，提升盈利能力。



# 专注发展产品智能化-提升用户体验的几个领域

## 智能互联

- **车载信息娱乐系统**: 通过数字化技术, 持续提升车载娱乐体验, 包括在线音乐、游戏、导航、实时交通信息等。
- **车手互联**: 智能汽车支持与手机的无缝连接, 通过手机应用控制车辆功能, 如远程启动、空调调节、锁车等。

## 个性化定制

- **用户数据分析**: 通过收集和分析用户的驾驶习惯、喜好等数据, 汽车可以提供个性化的设置和推荐, 如座椅位置、音响调节等。
- **智能助理**: 集成语音助手, 用户可以通过语音指令进行操作, 提升驾驶过程中的便捷性。

## AR 和 VR

- **导航体验**: 通过AR技术, 将导航信息叠加在实际路况上, 帮助驾驶者更直观地理解路线。
- **虚拟试驾**: 使用VR技术, 用户可以在购车前体验不同车型的驾驶感受, 帮助他们做出更明智的选择。

## 安全与辅助驾驶

- **智能驾驶辅助系统**: 数字化技术赋能车辆实时监测周围环境, 提供如自动泊车、碰撞预警等, 提升驾驶安全性。
- **远程监控与诊断**: 通过手机应用实时监控车辆状态, 及时了解故障信息, 提升车辆维护的便利性。

## 及时服务与支持响应

- **数字化售后服务**: 通过应用程序预约保养、维修, 查看服务记录, 提升售后体验。
- **社区与反馈**: 通过数字平台, 用户可以参与社区讨论, 分享驾驶体验, 企业也可以及时获取用户反馈, 进行产品改进。

## 智能补能与能源管理

- **充电网络优化**: 通过数字化平台, 用户可以实时查询附近的充电桩位置、充电状态, 优化充电体验。
- **能量管理系统**: 智能电动车可以根据用户的出行习惯和充电桩的使用情况, 优化能量使用, 提高续航能力。

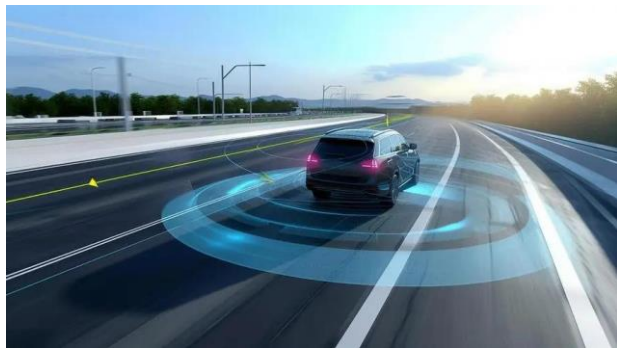


致力于提升用户参与感与满意度



# 专注发展产品智能化-数据驱动

智能驾驶与智能座舱



智能制造



机制用户体验



# 专注发展产品智能化-分层架构

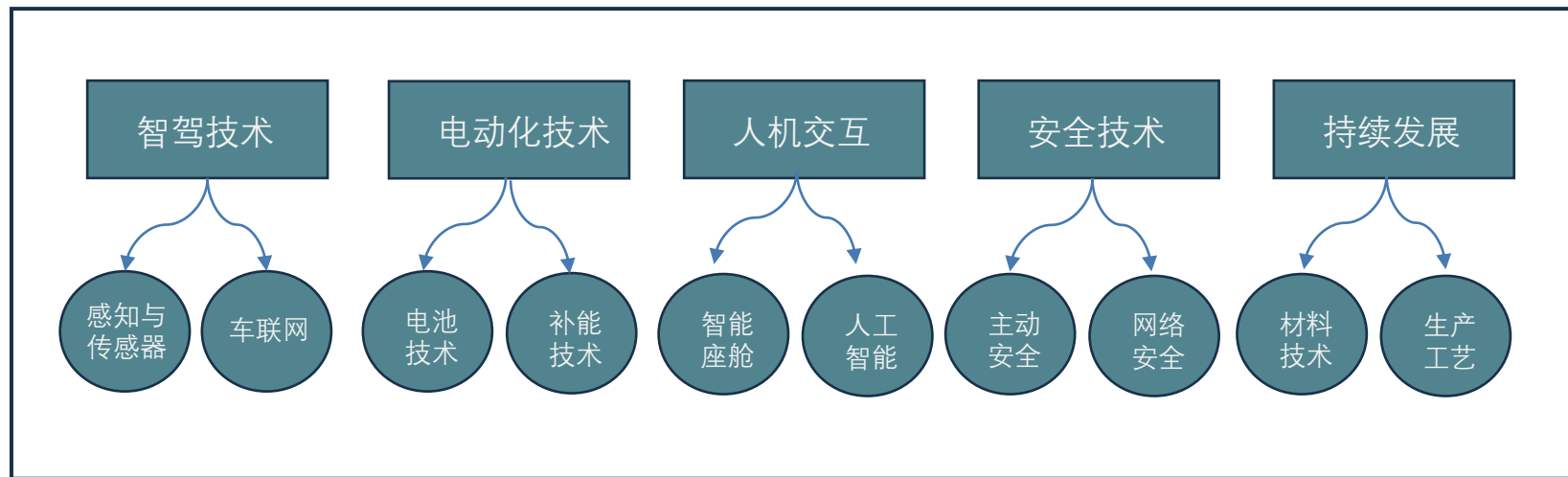
传统汽车软件架构



基于SOA 的汽车分层软件架构



# 专注发展核心技术





# 营销数字化-打造并深耕私域流量体系



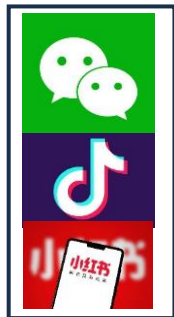
社交媒体驱动



自有社交平台



自有用户社区



公共社交媒体



# 源于社区 服务社区

## THANKS!



二维码可替换  
可增加个人社区联系交流方式  
禁止产品&服务推广