

无界限的市场运营

保守预期

汽车领域的首席执行官（CEOs）对当前的经济前景存有相对悲观的态度，其中50%的人认为今年经济将会呈现持平状态。仅仅31%的人看好经济的增长。

即便如此，汽车业CEO仍旧对短期及长期的高利润回报保持信心：75%的人预估这一现象将会在一年内发生，且92%的人则认为会在接下来的三年中发生。作为利润增长来源，他们将视线依次聚焦于中国，美国和德国。

潜在的发展阻碍

那么，什么将会推翻他们的理论呢？就像其他行业的CEO一样，汽车业的CEO对过度监管存在的风险表示担忧。他们同样对是否能够寻找到拥有合适技能的人以及如何让负债累累的政府来管理他们的财政赤字和地缘政治动荡的问题表示担心。

在冲突性的大环境中所存在的隐患也将进一步引发忧虑。汽车业的CEO对于在接下来五年中因为消费者行为的改变（59%）以及更大的市场竞争（57%）所导致的市场转型表示深深的担忧，超过一半的CEO担心法规的变化所产生的破坏影响。

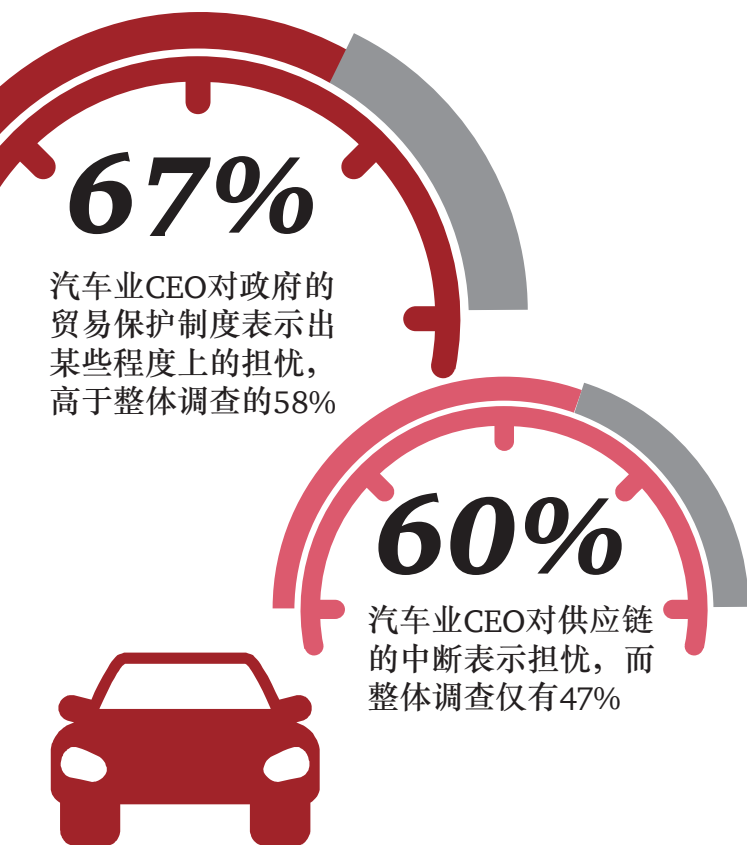
进入相关或全新领域

不过，汽车业CEO却少了几分对于来自相邻行业进入汽车市场的新竞争者的担忧。仅有47%的人觉得在接下来的三年中来自其他行业的公司会导致更激烈的竞争（相较于总体数量的56%）。这些支持者认为市场中新的主要竞争力将来自于科技行业。

然而，30%的汽车业CEO已然进入新的领域，同时，还有23%的人正在考虑这样做。这些先锋们展现了对工业制造和能源、运用以及开采部门（分别为29%和22%）的浓厚兴趣。同时，他们可能通过技术运用从而成为其他领域的零部件供应商。

可供思考的问题

- 谁是您真正的竞争者？
- 其他来自于别的行业的新竞争者会占领您所在的市场吗？
- 您想为您的利益相关者所带来的真正价值是什么？您又将如何增加这个价值？



寻求新的竞争方式

依赖数码技术的力量

汽车业CEO尤其重视数据挖掘和分析（83%）、与客户相关的移动技术（77%）以及提高网络安全的工具（77%）。相较于其他领域的CEO，他们更重视新电池以及电源技术的开发（68%比47%）。同时，他们还更积极地探究机器人技术的开发（53%比37%）。但是，他们也越来越担心是否能跟上技术变革的步伐：相较于去年的49%，今年有55%的CEO担心是否能够努力追上新科技的变化。

就此而言，汽车业的CEO们认识到了数码科技可传达的价值。他们认为数码科技主要的优势包括：高效地运用收集的数据（90%），实现运营优化（89%）以及加强客户体验（82%）。然而，作为一个能够熟练运用数码科技和其实施方案的CEO而言，对如何运用数码科技成为竞争优势这一问题拥有一个清晰的视角是实现最大投资回报率的关键。

多样化联盟和新型工作方式

三分之一的汽车业CEO计划今年与供货商、消费者以及其他行业的企业形成一种新的联盟或者合资。但是，相较于总体的50%，仅有其中34%的汽车业CEO正在或者考虑与竞争对手结盟。他们合作的主要原因是为了获取新的技术（50%）、新的消费群（42%）和新的地域市场（41%）。

大约有一半的汽车业CEO计划在今年增加员工的总数，他们同时在寻求拥有更广泛技能的人才。但是，合适候选人的短缺却是一个严重的问题：相较于去年的60%，增加至76%的人担心是否能够找到关键技能的可用人才。

可供思考的问题

您将如何评估数码科技对于相关利益者的影响？

如何获取新的人才？是否需要从长远角度考虑？



“伴随着如今我们所追求的技术变革以及技术实施，做出充分的准备对每一个企业来说都是至关重要的。如若不然，您将与技术变革擦身而过。”

欧罗夫·佩森
总裁及首席执行官
沃尔沃集团

欢迎您与我们联系！

Rick Hanna

全球汽车行业主管合伙人

+1 313 878 8754

richard.hanna@us.pwc.com