

原来如此！特斯拉定价策略解密



特斯拉汽车的价格似乎总以不可预测的方式上涨和下跌，但汤姆·兰德尔(Tom Randall)在为彭博Hyperdrive撰文时表示，一些聪明人已经研究了这个话题，并认为他们知道答案。他表示，如果你想预测特斯拉最便宜的汽车在任何给定时间的价格，你只需要知道一件事——在美国这个细分市场上，一辆新车的平均价格。在大多数情况下，这两个数字之间大约有300美元的差异。

根据彭博社(Bloomberg)对定价数据的最新分析，这种相关性在过去5年里一直存在。当Model 3在2017年投产时，埃隆·马斯克设定了3.5万美元的起价，几乎完全反映了当时新车的平均成本34,944美元。五年后，在经历了一轮通胀后，一辆Model 3的售价为46,990美元。如今在美国，一辆新车的平均价格是47,692美元。

特斯拉的浮动价格策略在汽车公司中是独一无二的，这是因为马斯克决定脱离汽车行业占据主导地位长达一个多世纪的传统商业模式。首先，他拒绝接受特许经营模式，这一举措让特斯拉掌握了其汽车的最终价格。另一方面，我的同事最近写了一篇关于雪佛兰经销商如何增加5000美元的“市场调整”费用的文章，而且有些人正在支付这些费用！其次，特斯拉没有遵循行业规范，即在每个车型年开始时定价，并坚持到下一个车型年开始。特斯拉经常改变价格，有时一年好几次。



每年8月左右，汽车制造商都会锁定他们销售的每辆汽车的功能和价格。经销商会提供激励，收取额外费用，削减交易，或在期权和融资上讨价还价，但建议零售价保持稳定。这种设定汽车价格的流程可以追溯到20世纪30年代中期，当时是为了在大萧条时期的假日购物季稳定就业。兰德尔说，古老的传统很难消亡。

在特斯拉生产Model S和Model X的早期——从2012年到2016年——该公司通过提供新功能或性能升级来证明其年中价格变化是合理的。它将一款基本款的电池续航里程增加了17英里，或者推出了一款打折款，但由于软件锁，某些选项无法使用。但到2018年Model 3量产时，一切都变了。定价有时每周都在变化，不管车型配置有没有变化，这让许多客户感到惊愕。

随着时间的推移，消费者开始接受特斯拉的价格总是会变化的事实，这让特斯拉有了通过降价来刺激需求的灵活性，或者通过超越竞争对手来调整零部件短缺，并将增加的成本转嫁给客户。这也让其他制造商羡慕不已。

对特斯拉来说，模仿是最真诚的奉承。美国经销商开展业务的基本规则是亨利·福特(Henry Ford)在一个多世纪前制定的，后来在大多数州被编入法律。其中一条规定是，虽然制造商制定了建议价格，但只有经销商才能与客户谈判最终条款。去年初，经常有报道称，经销商对现代Ioniq 5、福特Mustang Mach-E和保时捷Taycan等车型收取比建议零售价高出数千美元的价格。以福特F-150闪电为例，经销商报出的市场价格经常超过建议价1万美元。许多人认为这些策略是哄抬价格。



去年，特斯拉曾六次上调价格或更换车型。在7月份的第二季度财报电话会议上，马斯克承认这种波动不寻常。“我们已经提高了好几次价格。坦率地说，它们处于令人尴尬的水平，”埃隆·马斯克说。“但我们也经历了很多来自供应链和生产的冲击，我们还经历了疯狂的通胀。所以我希望，这不是什么承诺，而是希望在某个时候我们可以稍微降低价格。”

马斯克还提高了对一款新的入门级车型的预期，他在10月份表示，这款车型的价格将低于Model 3，成本约为Model 3的一半。两年前，他说较小的特斯拉售价在2.5万美元左右。如果以Model 3的价格历史为参考，这一目标最终将是不切实际的，可能需要进行一些基于通胀的调整。上周，该公司表示，第3代平台将被提上3月1日投资者日的议程，该平台可能将用于制造一款更小、更便宜的车型。

客户还在等待延迟的赛博卡车(Cybertruck)的最新定价，该公司计划在未来几个月开始交付这款皮卡。当特斯拉在2019年开始接受预订时，全轮驱动版的定价为5万美元，几乎完全是当年一辆大型卡车的平均价格。如今，一辆大型卡车的平均售价超过5.6万美元。特斯拉很久以前就从其网站上删除了赛博卡车的预估价格。

人们总是抱怨买不起电动汽车，但事实上，特斯拉Model 3和Model Y的价格与市场上同类汽车的平均价格密切相关。既然你已经知道了这一点，那么管好自己的钱袋子就行了！

（原文来自：清洁技术 全球新能源汽车网、新能源网综合）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/190478.html>