



总经理：奋力前行 电动革命

57队

团队成员：孙繁迪、陈宇健、周宇凡



电动汽车景观

01

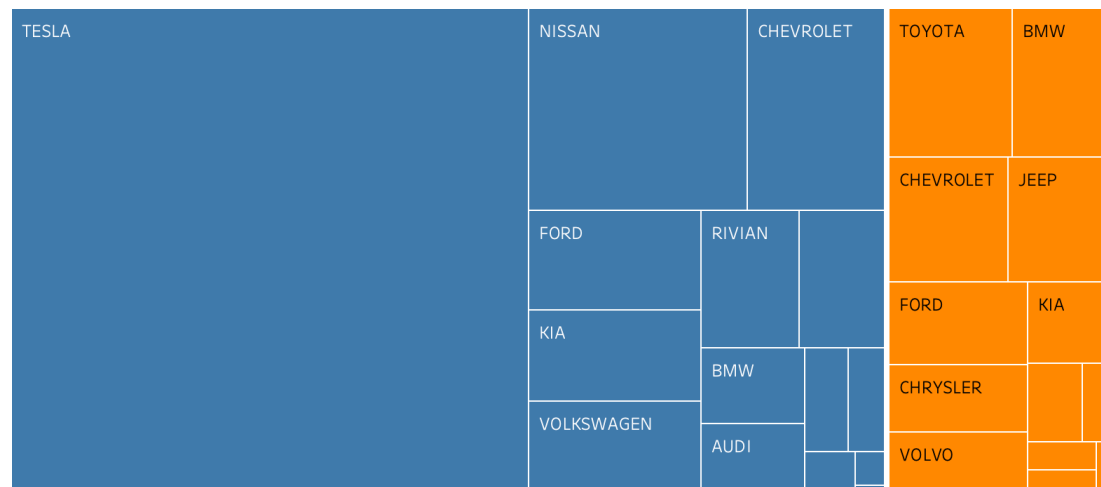
汽车行业正在经历向电动汽车的大规模转变。

02

正如树状图所示，特斯拉目前在电动汽车市场占据主导地位，但雪佛兰、福特和日产等其他制造商正在积极扩展其电动汽车产品。

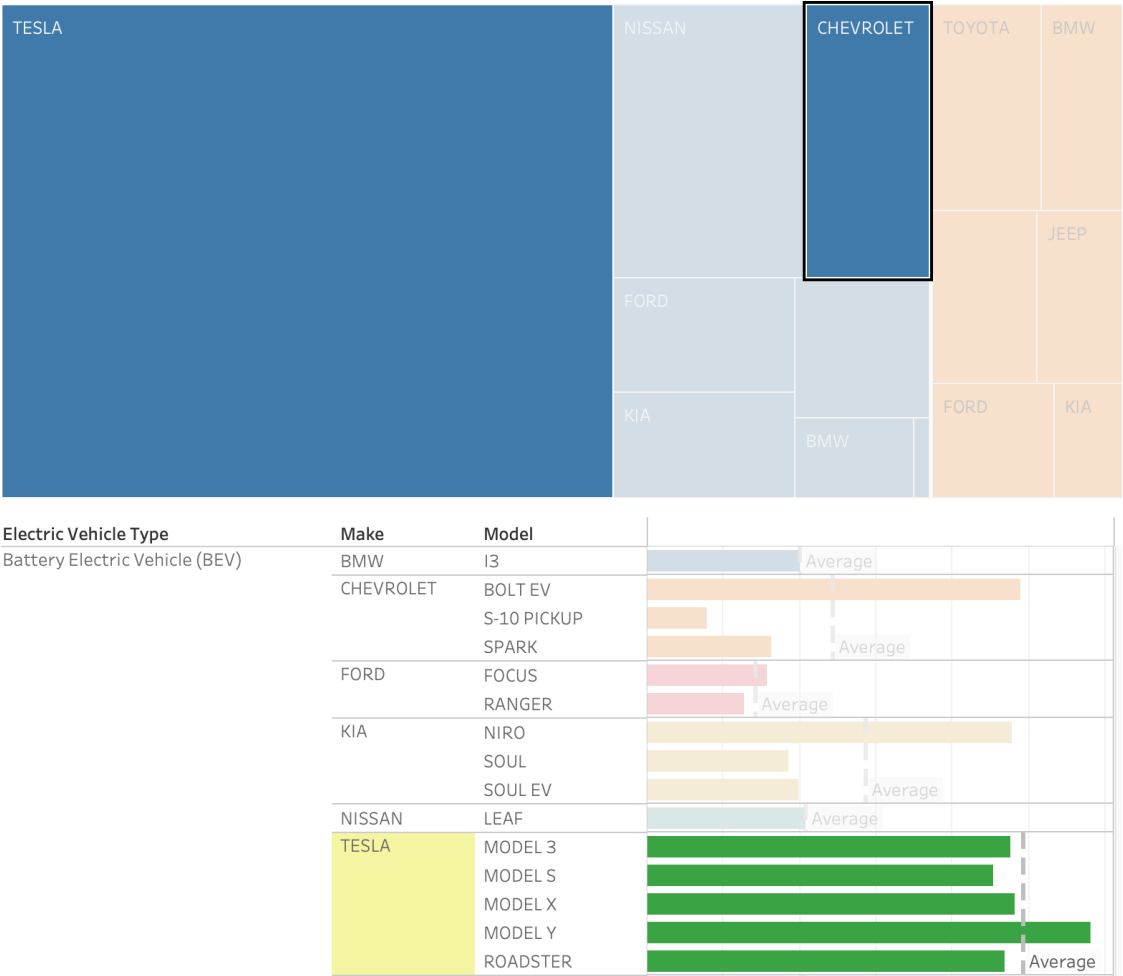
03

这意味着通用汽车必须在不断发展的竞争格局中对自己进行战略定位。



消费者偏好

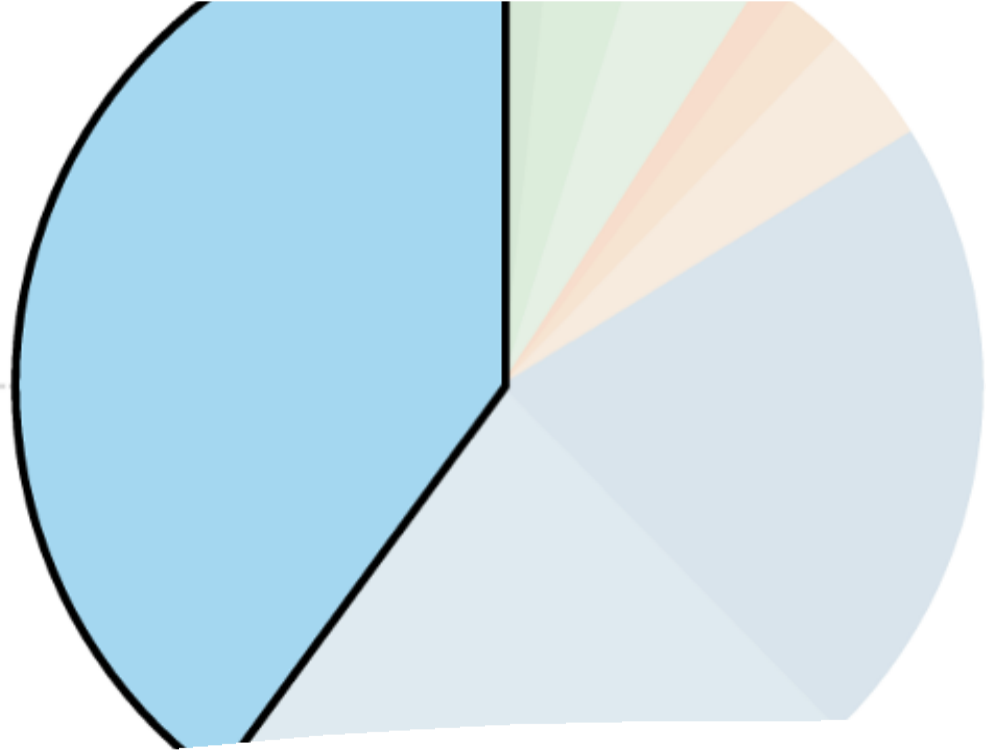
- 条形图显示了各种电动汽车型号的电池范围。特斯拉的 Model 3 和 Model Y，以及雪佛兰的 Bolt EV 都具有很强的电池续航能力。同时，这两个品牌在纯电动汽车市场也很受欢迎。
- 通用汽车应该分析推动这些模型成功的特征和因素，为自己的产品开发提供信息。



蓝海机遇

市场上类似的电动汽车产品越来越拥挤，形成了激烈竞争的“红海”。

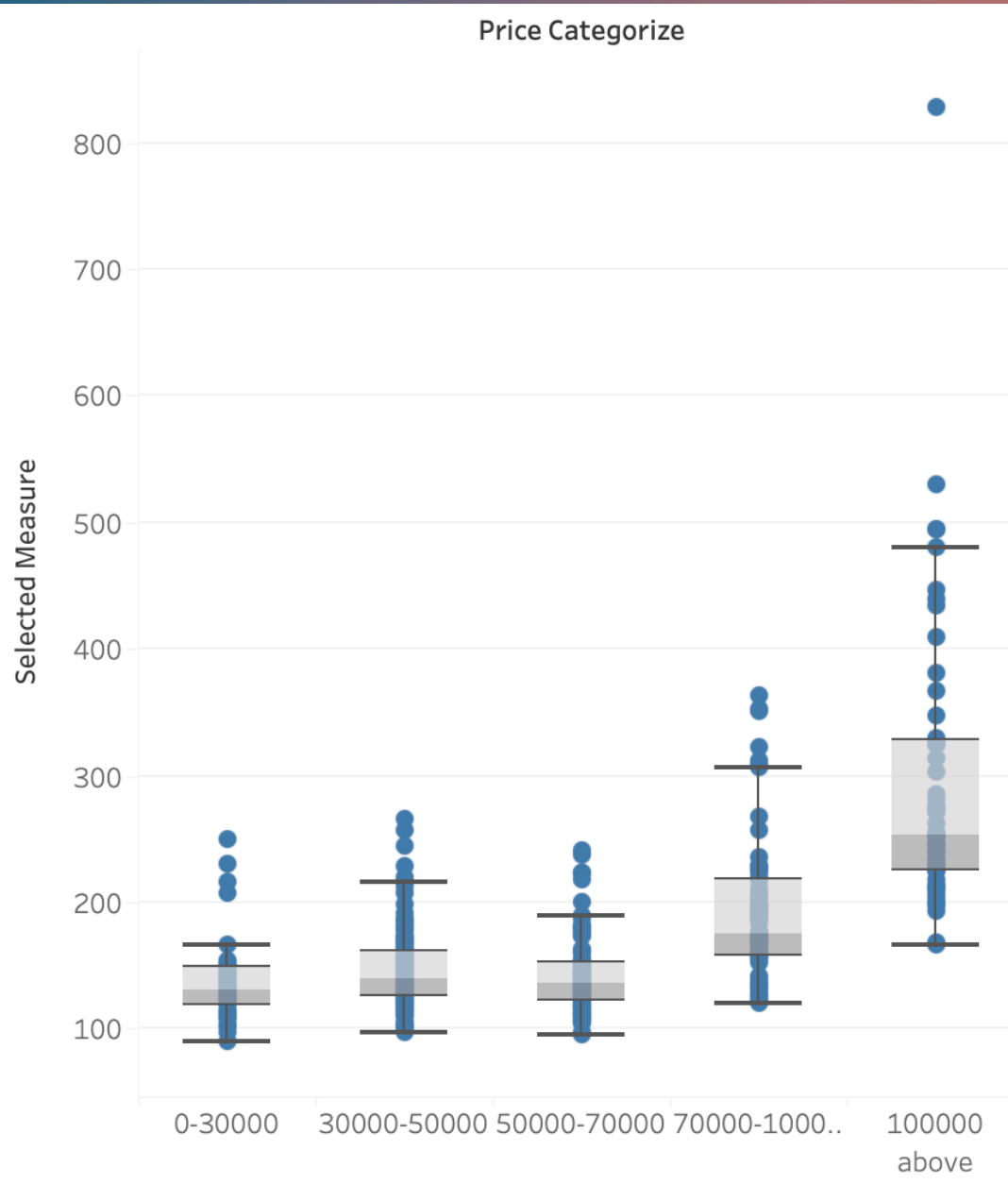
通用汽车需要发现“蓝海”机会——竞争较少、尚未开发的市场空间。这涉及关注特定的汽车细分市场、价位或创新功能，以满足未满足的消费者需求。



通用汽车的产品定位

- 通用汽车可以利用其现有的品牌知名度和制造专业知识来获得竞争优势。
- 专注于通用汽车已经拥有强大影响力的电动卡车或SUV等特定细分市场可能是一项战略举措。阳光饼图显示了一些市场洞察，许多制造商都专注于生产 5 座全轮驱动车辆。

通用汽车的产品定位



- Additionally, exploring innovative features, such as advanced battery technology, longer range, or unique design elements, can differentiate GM's EVs from the competition. Investing in R&D to improve battery technology and range is crucial, as these factors significantly influence consumer choice. The box plot indicate for each price range, how much battery range a vehicle should be.

ate Range)

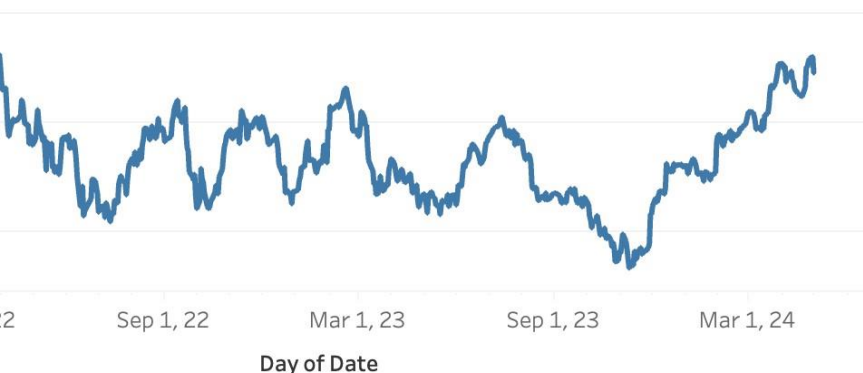
Lowest Price(In Date Range)

67.21

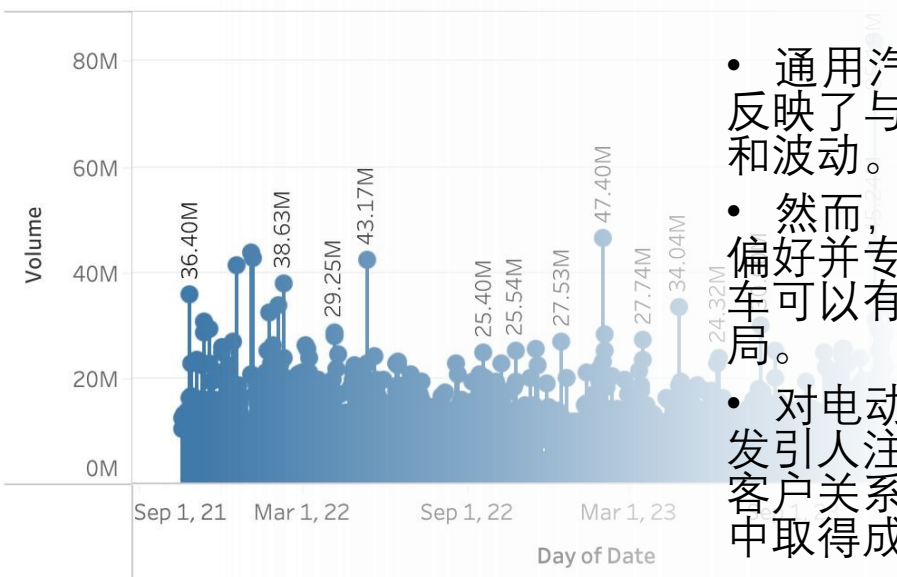
26.30

The dashboard reveals the
from 2015 to 2024.

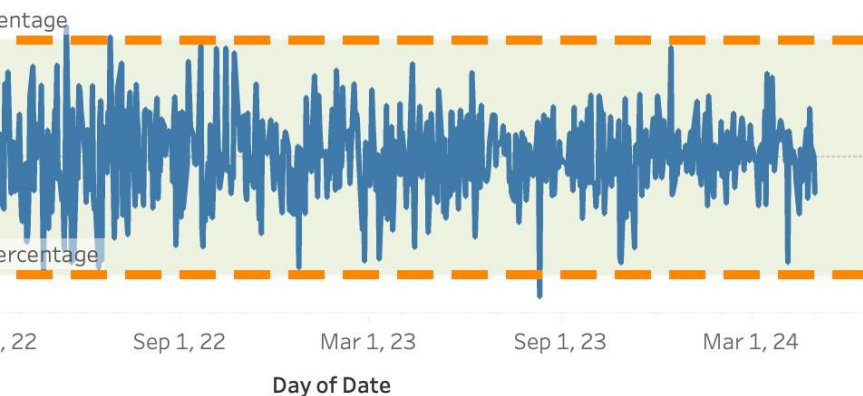
规划未来的路线



Daily Volume



- 通用汽车的股票表现（如图所示）反映了与电动汽车转型相关的挑战和波动。
- 然而，通过了解市场动态、消费者偏好并专注于战略产品定位，通用汽车可以有效地驾驭这种不断变化的格局。
- 对电动汽车技术的持续投资、开发引人注目的产品以及建立牢固的客户关系将是通用汽车在电动革命中取得成功的关键。



Daily Candlestick Chart

