

通用汽车公司的做法

1908 年发生了两件对汽车工业的发展影响深远的事情：威廉·杜兰特以他的别克汽车公司为基础组建了通用汽车公司——也就是现在的通用汽车有限公司的前身，以及亨利·福特发布了 T 型车。这两件事情都不仅仅代表着一个公司或者是它的汽车。它们代表着不同的观点和不同的哲学。在以后的日子里，历史见证了这两种哲学在汽车工业中的领袖地位。福特先生的哲学首先占据了上风，并将优势地位延续了 19 年——也就是 T 型车的时代，为他带来了不朽的声誉。随后，杜兰特的开拓性工作开始获得它应有的认可。杜兰特先生的哲学萌芽于 T 型车的时代，并在该时代过去之后才得以实现——不是由他本人，而是由其他人，其中包括我。

小艾尔弗雷德·斯隆，《斯隆自传——我在通用汽车的岁月》，第 3 页

1. 产品政策

我们首先指出，公司应该在各个价格区间推出车型，构成产品线，最低价格可以低至市场最低价格，但是，最高价格的车型必须要满足能够大规模生产的条件，我们不会以较小的产量进入高价位市场；其次，应该保证足够大的价格差，从而使得产品线中车型能够保持合理的数量，这样才能保证公司能够从大规模生产中获益；另一方面，价格差又不宜太大，否则会在产品线中留下价格空白。再次，公司的价格区间不应存在重叠现象。

1921 年通用汽车公司的七条产品线

型号	价位	备注
雪佛兰 490（四缸）	795~1375 美元	
雪佛兰 FB（四缸）	1320~2075 美元	
奥克兰德（六缸）	1395~2065 美元	
奥尔兹（四缸 FB）	1445~2145 美元	
（六缸）	1450~2145 美元	奥克兰德生产的六缸发动机
（八缸）	2100~3300 美元	
斯克里普斯·布斯（六缸）	1545~2295 美元	
谢里丹（四缸 FB）	1685 美元	
别克（六缸）	1795~3295 美元	
凯迪拉克（1K 缸）	3790~5690 美元	

2. 年度新车型

每年推出新车型，1925 年正式形成了年度车型的概念。与此相适应的政策就是分期付款的销售模式和二手车的折价销售。