生有观 活有致

观致汽车系列报道(五)

解决需求的“痛点”

去年,观致汽车第一款车型观致3轿车上市;今年6月份,观致3五门版发布;接下来的11月,跨界车型观致3 Crossover将登上广州车展;明年,首款SUV车型或将亮相。观致汽车的新车计划正在逐步开展,伴随着的是观致品牌逐渐被消费者所认知并接受。济南嘉悦观致4S店的一位车主就曾描述,如今开着观致3行驶在市区,两侧车辆摇下车窗问“这是什么牌子的车?”的人越来越少,取而代之的则是“哥们,你这观致开起来感觉怎么样?”言语之中不无得意。

粗略算算,观致以第一款车型为起点,真正面向市场和消费者的时间不到一年。除去正常的广告宣传与户外展示之外,短短一年的时间,观致是如何做到了在消费者心中扎根立足?

就在若干年前的某一天,落座屏幕前,5个LOGO在眼前一闪而过。大约半小时后,工作人员上前询问,对其中哪一个留下深刻印象。接下来,同样的画面轮次上演,变化的只是不同的参与对象。——这是观致汽车为自己选定LOGO的画面,快速播放是为了还原汽车在人类眼前快速驶过、视线停留3~5秒的真实场景。此类调研最大的忌讳就是直接询问被调查者的喜好,观致采用的方法科学并且专业,在中国汽车界并不多见。

由此可见,观致汽车在品牌雏形期就已经考虑来自消费者的主观认知。全新的品牌赋予他们尽最大可能为潜在车主设计汽车的机会。在这样的命题下,观致首先要解决的问题是,自己的目标客户到底希望得到一辆什么样的汽车?

2009年,观致针对此前确定的车主人群进行一次样本量为5000人左右的大型调研,主要目的是了解他们购车时重点考量元素。经过数据分析,观致发现自己的准车主最关注三项内容:汽车设计、安全性和性价比。其中,性价比包含的内容除了价格,还有之后的使用成本、二手车残值等。于是,在产品开发过程中,以上三点成为了工程师们最为关注的对象。几乎在同一时间,观致还在进行着一些在观致汽车市场及销售执行总监卫思梵这位市场调查行业出身的人看来几乎都不能算是真正意义上的“调研”。很长一段时间里,观致在周末会选择中国某个城市举办一场“饭局”。这类活动通常会有10人参加,4名观致员工、6名消费者,汽车工程部执行总监施可、汽车总成部执行总监毛杰,甚至观致汽车董事长郭谦都是这个“饭局”的常客,他们会就自己的领域向消费者征询各种意见。除此之外,观察是观致经常使用的另一项调研手段。调研团队曾经在一些消费者的车内安装了4支不同角度的摄像头,记录他们的用车习惯,以了解市面上竞品车型无法提供的需求“痛点”。

“这个世界并不需要多一家汽车公司,而是需要一个不一样的汽车品牌。”笔者认为,不同于合资公司直接将产品引入国内,仅仅进行本地化开发。更不同于造出车后再找潜在车主的一些自主品牌,市场调研为先的观致汽车值得所有中国“伙伴”学习。

(文/江北)

济南嘉悦汽车销售服务有限公司
地址:济南市历下区工业南路60-2号
销售热线:0531-88231999
QOROS 观致汽车

新一代东风标致408“品·致之旅”启动

新一代东风标致408问鼎而至。“品·致之旅”,山东全省七大城市巡展领先开启!济南、淄博、东营、潍坊、济宁、烟台、青岛三十余家经销商,聚力参与,开启钜惠购车新纪元!10月26日济南站问鼎开启!新一代东风标致408试驾体验暨全系团购会——济南站,深度测评新一代408全新智能科技卖点!邀您现场体验智能科技配备,让你明明白白买车!10月26日,新一代408携全系车型钜惠史无前例,全系车型让利风暴,买得越多越优惠!订车抽大奖,超值实惠东风标致现场给您!

动力不止领先!澎湃向前,更携T+STT高效智能动力系统;科技不止领先!便利科技,越享“all in one”集成触控;安全不止领先!身心备护,兼具“3D Safty”三维安全。新一代408邀您体验东风标致带给您的超凡用车体验和全系购车实惠!金九银十,买车,只选东风标致!

活动咨询、报名致电东风标致全国十佳经销商:

山东泰通汽车销售服务有限公司
匡山店
销售热线:83151111 83152888
地址:济南市二环西路68号,匡山钢材市场对过
北园店销售热线:83168889
地址:北园大街65号山东汽车城,华滨环联大酒店斜对过
经十西路店销售热线:69923899
地址:经十西路2116号,经十西路与河王商业街交叉口
24小时救援服务热线:83152119

跑步热潮来袭 致炫变身理想社交装备

跑步热潮席卷全球,开启了一个“运动社交”的新时代。广汽丰田致炫也围绕这股热潮,成为一款既能满足日常用车需求、又能精彩车主社交生活的理想装备。致炫的前脸采用了时下最为流行的大嘴造型设计,宽大空间让致炫整体空间直逼A级车。不仅如此,致炫还采用了丰田全新“NR发动机+ i-Super变速器”动力系统。9月19日,由中国汽车维修行业协会组织的“卡思调查”,颁发合资品牌售后满意度评选奖项,广汽丰田荣获第一名;9月25日,汽车行业用户满意度测评(CACSI)结果出炉,广汽丰田荣获销售、售后满意度双料冠军;其中致炫荣获2014年市场关注新车(10万元以下)满意度第一名。 (晓岩)

福田欧辉发力“快充”市场

10月15日,中国土木工程学会城市公共交通学会九届三次年会暨“平安公交·绿色公交”专题学术研讨会在甘肃兰州隆重举行。近200位城市交通主管部门领导、行业内交通信息领域专家学者、公交企业领导、优秀企业代表等参加了会议,就城市公共交通建设展开了深入交流。会上,新能源客车行业的领军品牌福田欧辉重磅推出“智蓝”新能源一体化解决方案,吸引行业及用户的广泛瞩目。通过系统的产品解决方案、一体化运营支持、客车行业首家一站式嵌入服务以及商务金融解决方案,福田欧辉在帮助公交企业解决新能源客车采购、运营难题的同时,也引领行业从产品技术创新到整体化城市绿色交通解决方案的升级,强势驱动城市“绿色公交”全新里程。

在新能源领域深耕多年、拥有全系列新能源客车产品的福田欧辉审时度势,在市场推广和产品策略上,主打快充纯电动以及插电混合动力客车,率先锁定市场增量。“包括纯电动、插电式混合动力客车在内,预计未来两年福田欧辉客车年销量将达到近一万辆,前景看好。”会议现场福田欧辉客车事业部副总经理刘国强表示。

自2008年以来,福田欧辉新能源客车陆续在北京、济南、昆明、杭州、广州、长沙、台湾等省市区域取得不俗的销售成绩。尤其是今年下半年,福田欧辉智蓝F3纯电动迷你巴士一举拿下北京公交700余台的成交量,与浙江、广东等公交集团也相继达成批量订单,良好的运营成熟度赢得一线运营企业的高度认可,为智蓝新能源一体化解决方案的进一步普及打下了坚实基础。专家称,福田欧辉一直是我国新能源客车市场备受关注的重要力量。 (晓梅)

济南华飞率先引爆长安汽车“双11”活动

随着“双十一”临近,即日起至11月12日,济南华飞将在长安汽车官方天猫店推出网购礼遇活动。活动期间,消费者有机会享受到大礼包及多重购车优惠,在天猫商城完成咨询、选车、支付定金和预约试驾等工作,前往济南华飞长安汽车4S店还可享受更多优惠及增值服务。

【活动之一】双11来了——驾驭者的梦想

凡在长安汽车天猫旗舰店下单(全车系),并最终完成提车的前2500名客户可获得价值2000元洗护养护礼包(洗车器、雨刷精、无痕刷、遮阳挡、新规牌照框、四合一救生锤、炭包、专车专用脚垫)天猫旗舰店线上优惠可以在线下优惠的基础上叠加享受。

特别说明:网络活动中前2500名的统计方式非淘宝下单时间,而是按照提车及反馈购车发票的时间顺序来统计。

【活动之二】即买即抽奖——办速贷砸金蛋赢大奖

通过长安汽车天猫店购车并办理长安速贷的客户均可参与现场砸金蛋赢大奖活动。

向兵装财务提出货款申请(以录入系统时间为准)并在2014年11月20日(含)前成功签订借款协议,可获得价值400元的折叠自行车一辆。

快快行动吧!购长安汽车就到济南华飞长安汽车4S店。上牌!保险!缴税!一站式服务,让您足不出店我们帮您全搞定!(小义)

五部委发文 乘用车能耗标准将念“紧箍咒”

10月16日,国家工业和信息化部、发展改革委、商务部、海关总署、质检总局等五部门联合发布通知,要求有关企业做好《乘用车燃料消耗量评价方法及指标》实施工作。此举旨在进一步加快汽车产业结构调整和转型升级,以实现2015年生产乘用车平均能耗降至6.9升/百公里的目标。

五部委提出,对于企业平均燃料消耗量不达标且统计新能源乘用车后企业平均燃料消耗量超过6.9升/百公里的乘用车企业,将进行公开通报;对于上一年度平均燃料消耗量不达标的乘用车企业,暂停受理综合工况燃料消耗量达不到相关目标值的新产品的《车辆生产企业及产品公告》申报。

同时,对于新建乘用车生产企业和现有汽车生产企业跨类生产乘用车、扩大乘用车生产能力的投资项目,应提交的企业平均燃料消耗量计划不能达标的,需进行方案调整;对于上一年度平均燃料消耗量不达标企业的项目,暂不办理。

据悉,通知提出的各项要求将自今年11月1日起执行。 (宗和)

济南利航景逸X5 1.8T极限试驾会

济南利航东风风行4S店将于10月25日(本周六)在齐鲁晚报产业园举办景逸X5 1.8T极限试驾会。报名咨询热线:0531-85609911,诚邀社会各界人士的参加。金秋十月,正值丰收的季节,车市也迎来了“金九银十”的销售旺季。

中国好SUV唱响车市 热销势头强劲

景逸是东风风行旗下家用车品牌,自2007年推出以来,伴随着产品布局的日益完善,景逸的品牌实力不断增强。目前已经涵盖大两厢家轿景逸XL&LV、SUV车型景逸X5和景逸X3,以及不久前于成都车展上市的高品质越级家轿景逸S50,在几款车型的合力共推下,景逸全系产品销量也持续看涨。

东风风行最先推向市场的景逸系列产品是“大两厢家轿”景逸XL和LV,其凭借超规格的外观、超大的空间设计,以及低油耗、强动力、高安全配置等优点赢得了广大用户的信赖,一直稳居自主品牌大两厢市场销量冠军的地位。

2013年下半年,景逸品牌又在家用车市场开辟了新的细分市场,针对以80后为主的消费群购车时的个性化与多元化需求特征,推出专为年轻消费者量身打造的国内首款加大号城市SUV——景逸X5。这款车型在10万元级别SUV中,首次实现了高性能与高舒适的统一。景逸X5以1.6L和1.8T车型组成双子星阵形征战SUV市场,上市一年多来始终保持着热销的态势。

在借力景逸X5成功突围SUV市场的基础上,东风风行又于今年为“有态度”的年轻首购族量身打造了首款加大号城市宽适SUV——景逸X3,向都市SUV两端展开产品布局。上市以来市场成绩持续创优,热销态势比肩景逸X5。景逸X3与景逸X5作为东风风行征战SUV市场的“双雄”产品,以超越同级的高性价比,成为年轻一族心中的中国好SUV,热销势头强劲,唱响自主品牌SUV市场。

济南利航风行汽车4S店二维码,加关注,即送精美礼品一份!

详询:
济南利航4S店 销售热线:85609911
售后服务热线:85609955
地址:西外环与经六路交界口北100米路东
工业北路4S店 电话:88683311
售后服务热线:62322277
地址:工业北路正元汽车城院内东侧
工业南路直营店 电话:88191398
地址:工业南路与化纤厂路交界口路南
章丘4S店
销售热线:18364187177
地址:章丘市明水经济开发区创业路228号
章丘专营店 电话:83687788
售后服务热线:83698899
地址:章丘市济青路仁爱医院斜对面