

传祺逆市上扬一季度同比劲增51%

品质制胜领衔中国品牌向上



据乘联会最新数据，2014年第一季度，乘用车市场同比增幅12.3%。中国品牌汽车受合资车价格下探、限购、消费结构变化等因素影响，同比下滑1.5%，部分中国品牌一季度同比下滑幅15%-40%，只有少数品牌延续上升态势，特别是广汽传祺在中高端市场领域独奏凯歌，一季度销量达24220辆，同比增幅51%，领衔中国品牌实现逆市上扬。

传祺缘何能够逆势增长？在广汽传祺总经理吴松看来，传祺的增长力源自其找准了品牌立足点——坚守“为亲人造车”的理念，以品质为基石，坚守“品质、安全、创新、愉悦”的品牌核心内涵实现。

品质制胜 ——坚持正向开发厚积薄发

“传祺在开发之初即向世界标准看齐，聚合全球优势资源，并把广汽多年

合资合作的成果和自主创新的成果进行融合，创立广汽生产方式。”吴松说。2013年在J.D.POWER发布的新车质量研究报告中，传祺品牌跻身合资前列，位列中国汽车品牌第一，成为首个真正能在品质领域与合资抗衡的中国品牌。

广汽传祺通过三年多对品质的坚持取得切实成效，体现出“品质制胜”战略的高瞻远瞩：依靠卓越品质，传祺迎合国内汽车消费升级的潮流，扛住了合资车价格下探的压力，成功在中高端市场站稳脚跟。不但实现销量三年三级跳，且主销车型大部分都是由售价12万-18万车型组成，高品质带来的高达20%-30%的转介绍率，则为传祺带来强劲的、可持续的发展潜力。

品牌向上 ——传祺模式启动增长引擎

以“质”创“量”，站稳中高端市场，这是每个中国汽车人的梦想，但迄

今为止仅有广汽传祺坚守此路线并切实取得成效。之所以能够冲破自主兄弟面临的重重困难，坚守品质突出重围，靠的是传祺独特的发展模式。

传祺“掌门人”吴松认为，传祺发展模式，实现了六大突破：首先是创立广汽生产方式，研发、技术、制造、质量水平业内领先；其次是整合国际国内优势供应商和开发机构，构建了以广汽研究院为中心的广汽全球研发网；第三是建立欧美系占40%、中资占40%、日韩系占20%的高品质供应链；第四是开创集群网络营销服务新模式；第五，创新企业文化，融合“国企的平台、民企的效率、合资的流程”，创建独具特色、高效运营的管理模式；第六，品牌国际化，连续担任高端盛会用车，并被《变形金刚4》选中成为在国内合作的唯一汽车品牌。

“扩军”在即 ——国内、国际市场齐头并进

得益于品质奠定的坚实底蕴，广汽传祺在2014年一季度抗住市场压力，初战告捷。以正向开发打造的独立DNA，则保障广汽传祺的后备军力量充足。

据悉，传祺已形成两大体系4个平台的清晰产品线布局，计划未来五年，逐步向市场投放20-30款车型。最快与公众见面的是将于北京车展亮相的传祺GA3新款车型，未来将搭载1.3T发动机且配备最新7速双离合变速器，“涡轮增压+双离合”的黄金动力组合，行将引领全新驾驶乐趣。同台展出的还有传祺GA6概念车以及动力总成方面的最新研发成果。

产品扩军的同时，国内、国际市场双轨并举发展，海外战略逐步提速。今年1月在迪拜发布“有谋有动，整体布局，稳步发展，重点突破”的出口战略，规划以中东、南美、东南亚等中等收入地区重点突破，2015年前后择机进入北美和欧洲，全面实施传祺品牌的全球战略。

齐鲁晚报 今日运河

D19

惠全城耀济宁

2014年4月17日 星期四 编辑：施园 组版：褚衍冲



中国 长春 www.faw-vw.com vw.faw-vw.com 客户关怀热线：4008-171-888

以“质”取胜，全系尽享“GO”



1. 全新捷达1-3年0利率，首付30%1年以上低利率
2. 宝来、速腾、迈腾1-2年0利率，首付30%1年以上低利率
3. CC首付45%可享受1-3年低利率
4. 高尔夫6贷款5万一年免息



济宁众诚汽车销售服务有限公司

销售热线：2881726 服务热线：2255688 预约热线：3158970
全国免费服务热线：400-6611331
地址：济宁交运汽车城（车站西路18号）

CC

GTI

MAGOTAN 迈腾

SAGITAR 速腾

GOLF 高尔夫

BORA 宝来

JETTA 捷达