

豪门群英纵论发展大计

2010年,“提速”、“井喷”成为豪华车市场的关键词。在这个辉煌的年份进行到年终岁尾之时,本报举行的此次济南豪华汽车品牌研讨交流会,更像是一次“胜利的会师”。在这个名副其实的“高端”会议上,八大品牌经销商老总们畅所欲言,对豪华车市场的现状和走势各抒己见,并在新年即将到来之时,表达了对消费者的感恩之情和来年车市的美好愿景。

整理/牛翔宇 刘庆义 韩杰



山东润华天信汽车销售服务有限公司总经理 韩旭

“豪华车市场将继续高歌猛进”

虽然刚刚开业,但是润华奥迪4S店的销量已经接近300台,A4、A6的销量一直稳步增长,Q5、Q7等畅销车型仍供不应求。从1-10月份的数据来看,整个国内的豪华车市场增长非常惊人。以奥迪A4L为例,今年的销量增长很快,达到了153%的增长,这就是一个很好的说明。只要中国的宏观经济持续向好,随着具有相应消费能力的家庭数量的不断增加,中高级汽车和豪华汽车的消费群体将会越来越庞大,未来的豪华汽车市场也一定会继续高歌猛进。



济南万宝行汽车销售服务有限公司总经理 柳华刚

“我们承诺比品牌承诺更多”

万宝行2010年在济南的销量为1200台左右,比去年增长了60%,明年在济南的销量目标是3000台,我们对此信心十足。作为济南最早的宝马经销商,我们有义务将宝马的品牌做到最好,也有义务更好地服务泉城客户。宝马品牌要扩大市场份额,不仅要依靠高品质的产品,还必须提供专业细致的服务。对于客户关怀我们一直不间断地进行各种努力,力争真正将实惠回报给客户。另外从明年1月份开始,宝马会在全国范围内开展一小时快修服务,我们万宝行给出的承诺是,如果一小时内不能完成快速保养一律免单,我们承诺来年做得会更好。

“提升客户满意度是我们一贯的追求”

我认为明年的车市依然坚挺,今年的火爆有望持续到明年年底。作为厂家和消费者之间的纽带,我们要做的就是将消费者的需求反馈给厂家,更好的服务我们的

客户。在客户服务上,奥迪品牌一直注重J.D. POWER的客户满意度调查结果,以提升服务意识和品质标准。此外厂家今年还增加了“最杰出经销商”奖项,以表彰



银座汽车销售管理部部长 刘峰

“沃尔沃品牌明年将厚积薄发”

2010年对于沃尔沃来说是一个不同寻常的年份,沃尔沃在济南实现全年销量600台,较去年增长了40%左右,2011年预

计在1200台左右。虽然在高端品牌里沃尔沃进入中国市场相对较晚,但自今年8月吉利正式收购沃尔沃后,沃尔沃汽车成为



山东富源汽车销售服务有限公司总经理 温风军

“合作肩并肩 步步争领先”

2010年,由于我国经济的快速发展与人民收入水平的提高,加之中级车车主向豪华车阶层转变的“滚车轮”效应等众多因素,豪华品牌的销量可谓是全面

开花。宝马作为豪华汽车的领头羊之一,仅济南大友宝3月份建店至今就销售了750台车。这其中最关键的一个词就是“合作”,品牌与品牌之间,同品牌经销商



济南大友宝汽车销售服务有限公司总经理 袁蒲

“三类人群成豪华车消费主力军”

润华雷克萨斯自开业以来每年销量不断攀升,2008年销售400多台,2009年销售500多台,今年则超过700台。我认为,中国的豪华车市场近两年来之所以这

么火,可以从中国经济发展的角度来分析。豪华车的消费群体主要有三批,一是现在50多岁的这批人,赶上80年代改革开放,如今积累了不少财富;另一批人是



济南天润雷克萨斯汽车销售服务有限公司总经理 杨红星

“让车主尽享豪华越野驾驶乐趣”

路虎、捷豹作为英国汽车工业的两大典范,自进入山东市场以来就受到了高度的关注,今年通过公司全体人员的努力,并借助齐鲁晚报宣传平

台,我们取得了长足的发展,路虎、捷豹自7月份在济南正式建店至今,销量已达到300台左右,明年预计过千台。回顾2010年,我们成立了路虎



济南华泰汽车销售有限公司总经理 徐晓婷

“以更高标准深耕山东车市”

我们公司今年完成了从进口大众老店到更高标准的新店的飞跃,也在不断提高自己的硬件与软件服务,从J.D. POWER认证到厂家

“神秘客户”检验,从增加服务与技术人员的配备到为客户提供现磨咖啡等细节服务,进口大众的品牌形象与口碑都得到了迅速的提升,



济南德辉汽车销售服务有限公司总经理 李滨

“力争满足客户多样化需求”

得益于中国经济的迅猛发展,一些成功人士需要购买一辆高端商务车来拓展事业,彰显身份与地位,因此奔驰商务市场的增长速度很快。2010年,济南地

区奔驰商务车实现了350台的销量,今年6月份奔驰两款高端MPV唯雅诺和威霆上市后,每个月都保持了50台左右的稳定销量,我们只用半年便顺利完成



济南北星汽车销售服务有限公司总经理 孙珂

“靠细致服务提升品牌形象”

凯迪拉克单纯从销量上来说并不算高,但是,作为上海通用的旗舰品牌,凯迪拉克的重任在于提升整个上海通用的品牌形象。润华凯迪拉克去年销售了160台

车,到今年年底,我们店的销量将达到400台左右,同比增幅高达150%,预计明年可以实现550-600台的销售业绩。服务方面,凯迪拉克做得非常细致,采用一对一的



山东凯迪坤地汽车销售服务有限公司总经理 崔江涛

记者手记

开往春天的豪华车

12月15日,济南温度降到零下10度,可对于豪华汽车品牌研讨会上的老总们来说,却是春风得意。即将过去的2010年对他们来说,太过惬意了。整整一年里,大批先富起来的人们拎着现金等现车,热销车型无不加装,加价销售,经销商们赚得盆满钵满。

在德国,豪华车市场占整个汽车行业销量的15%左右,而在我们国内,即便是在如此火爆的2010年,豪华车的份额也仅仅达到6%左右。如果按照1800万辆计算,豪华车应该有270万辆容量,而今年的市场销量只有百万左右。这就预示着,像今年这样持续

加价热销的局面,在未来相当长时间内仍然会继续。

喷薄而出的消费动力,只是巨大市场容量的冰山一角。我们应该看到,山东省内豪华车的网络布局仍然很不完善,大部分豪华车只在济南和青岛设有4S店。外地人买车仍然非常不方便。豪华品牌的渠道开发已经成为制约销量扩张的一大局限。有消息称,从明年开始,临沂、烟台、济宁甚至泰安,都会出现宝马店、奔驰店、沃尔沃店,也许等到这些品牌4S店在省内地市全部建成的时候,豪华车也就真正迎来了自己的春天。(王士强)

大“价”光临

名驭

现价
¥99,800起

原价
¥114,800起

节省
¥15,000

领翔

现价
¥129,800起

原价
¥155,800起

节省
¥26,000

购车东岳 感受现代

北京现代 www.beijing-hyundai.com.cn

济南东岳北京现代4S店 地址:市中区二环南路7308号(济大西校南邻) 销售热线:67810888 67818000 服务电话:67819555

Drive your way