

# 新起点 新征程 新跨越

## 山东大友集团十周年启示录

2000年5月,省城第一家东风风神汽车销售公司在段店成立,董事长牟刚带领十几个同事开始了他艰辛的汽车创业之路。2011年1月17日,大友集团十周年庆典晚宴在济南舜和国际大酒店隆重举行,集团旗下近千名员工齐聚一堂,共谱集团十年凯歌。十年风雨兼程,十年力求卓越,大友集团已经由当年的一家门店,发展成如今包括东风日产、东风本田、广汽丰田和宝马四大品牌,集整车销售、维修保养、配件提供、信息反馈并延伸发展出保险事业处,精品事业处,二手车按揭中心以及俱乐部会员服务于一体的大型综合性汽贸集团。历史长河中,十年不过是弹指一挥,大友已完成她华丽转身。

□王士强

每一个买车的济南人,对“大友汽贸 您的朋友”这句话都耳熟能详。十年来,这句话通过客户、记者、专家等各种各样的角色和各种各样的途径传播着。以至于十年后再提起大友集团,大家首先想到的就是这句温暖的话语,而不是冰冷的汽车。如今,大友走过了自己成长的第一个十周年,开始向百年大友的目标大步迈进。2011年,站在新的起点,大友集团将为下一个十年目标而励精图治。

### 最有眼光的汽贸集团

大友集团并不是省城汽车品牌数量最多的汽车销售集团,加上去年3月份开业的宝马品牌,她仅有四个品

牌而已。但要论起品牌“成色”来,我们不得不承认:大友集团是省城市“最有眼光”的汽贸集团。

2000年,拿下当时在国内还名不见经传的风神,后来发展成朝气蓬勃的东风日产。目前在济南已经发展成为三家标准4S店和三家二级直营网点。2005年东风本田4S店建成。该店成立以来,从来不愁客源。CRV因为过硬的产品质量和性价比,一直备受客户推崇。2006年,广丰4S店成立,因为凯美瑞的一炮打响,当年收回建店成本。2010年,省城第二家宝马4S店落户大友集团。这又是大友十年发展历史上的一个重要里程碑。国际一流品牌的加入,使得整个大友集团有了质的提升,也由此跻身省内一流汽贸集团行列。

大友集团成立伊始,曾将大举扩张作为自己的经营



思路。积极扩张济南市场的同时,还将触角延伸到青岛市场。后来,市场嗅觉敏锐的管理团队果断放弃“圈地”扩张战略,转而埋头“深耕”济南市场。正当同行在全省范围内肆意扩张的时候,大友集团率先高薪聘请台湾资深管理人士詹重锺先生为集团总裁,从企业管理入手,着重打造“服务理念”和数据化管理模式,深耕济南市场。这在十年前的省城汽车行业,尚属首例。

### 服务意识 渗透每个日常细节

大友的这种“火眼金睛”,并不仅限于挑选战略品牌,而且深化在日常经营的每一个细节。到大友的任

何一个品牌4S店,客户都会被那里开阔舒适的休息区所吸引。“我们的店面可能不是最大的,但是客户区无论是面积空间,还是内容功能,都绝对是全城第一。”大友集团总经理王海亮告诉记者,东风日产建店时,为了保证客休区的面积,甚至压缩了总经理办公室面积。

功能齐备的休息区,让很多购车客户流连忘返。平时看大友的展厅,总是感觉人气很旺。到周末时候,很多客户喜欢一家三口来展厅参加活动。东风日产大友店总经理许健说:“你总会看到很多幸福的场景,父子二人汗流浹背地打乒乓球,妻子在旁边拍照。母女参加集体活动,父亲在一边鼓励加油。一家人其乐融融。汽车

给大家带来舒适、便捷,我们的服务更能让客户们体会到开心和谐。”大友的这种模式得到厂家的高度认同,并在东风日产全国范围内推广。

在广汽丰田,哪怕你是第一次到店,接待你的销售顾问总能在第一时间叫出你的称呼。当记者把这个疑问告诉总经理尹茂军的时候,他朝大门口的大门岗指了指。原来,当客户经过门岗的时候,门卫都会礼貌地询问一句“您贵姓”,客户不经意间就会把信息透露给门卫,他在第一时间告诉店内的销售顾问。这样,客户就会在进门时听到自己准确无误的叫出自己的称呼,都会感到惊喜而兴奋。这种状态下,

就非常容易和客户沟通,有利于成交。”尹茂军告诉记者。

### 十年, 仅仅是个起点

刚刚过去的2010年,大友集团硕果满盈。宝马在不到9个月的时间内,实现销售730台,超额完成厂家任务。广汽丰田全年销量超过1400台,再次蝉联济南销量冠军。东风本田全年销量接近1500台,在热销车型长期断货的情况下,超额完成厂家任务。东风日产全年销量近6000台,旗下六店全部完成销售任务。其中,天籁、奇骏等高端车型的突破和超越,有力地提升了东风日产在济南地区的品牌形象和影响力。

十年后,王海亮先生已经由当年的门店销售经理成长为整个大友集团总经理。记者请王海亮来展望未来的大友集团,王海亮依然不着华丽的词藻,从服务角度向我们娓娓道来。集团从2000年开始起步,前期靠产品带动品牌,依靠销售车型的质量来提升大友这块招牌。几年之后,大友的服务满意度和品牌影响力给客户留下良好口碑,产品品牌已经可以互相带动。如果说前一个十年,大友的着力点是从无到有,由弱变强。那么接下来的十年,大友将通过服务树立行业标杆,朝百年大友更进一步。

# 昌河汽车:走节能路,造精品车

## 旗下5大系列车型,充分满足不同消费者的差异化需求

由于全面实施“一路关怀”服务工程,昌河汽车公司相继荣获“中国公认名牌产品”、“消费者信得过产品”等荣誉称号,“昌河”牌商标被国家工商总局、国家商标局认定为“中国驰名商标”,“中国最高认知率商标”。

昌河汽车旗下的主打产品有利亚纳、北斗星、福瑞达、浪迪、爱迪尔等5大系列车型,产品覆盖微型客(货)车、经济型轿车、小型商务车和发动机等领域,可充分满足不同消费者的差异化需求。为让更多的人了解昌河汽车产品,就5大系列车型进行点评,以供消费者参考。

### 利亚纳:超值的经济性家轿

利亚纳两厢车身参数长4230mm,宽1690mm,高1550mm,轴距2480mm,拥有高达1052L的超大后备箱,动力方面搭载铃木的“黄金发动机”K14B-C,1.4L的排量可以提供73kw/5900rpm的功率,134nm/3400rpm的扭矩,并且拥有出色的节油特性,匹配手动变速箱。

作为一款6万左右的合资小型车,利亚纳无论做工、空间、动力、操控各个方面都有不小的优势,优秀的燃油经济性,在油价日益高涨的今天,用起来也是非常舒心的。另外,大大的储物空

间,可以满足家用或是其他装载要求。

### 北斗星:冲击小型车霸主地位

北斗星自上市以来,在小型车市场与奇瑞QQ、上汽SPARK成为鼎足之势。北斗星的造型设计,强调时尚和精悍两个要素,闪亮镀铬前格栅贯穿前脸,具有力量感的线条,与全新铃木LOGO巧妙的融为一体,新型钻石前大灯,后尾灯组和电动后视镜,令整车风格更趋时尚,个性化的外形和出众的质感,令人很容易从车流中辨认出它,全身造型充满动感的张力,即使在静止状态下,也能令人感到“小个子,大动力;形未动,心已动”的独特气质。

### 福瑞达:经济实惠更皮实

福瑞达系列的典型代表是加长版,在微客产品中属于佼佼者,前脸时尚的棱角设计,既符合空气动力学特征,又使车身看起来体面,扎实有力。水晶前大灯组,由日本专业公司设计,夜间照明能力超强,出行更加安全。整车全长4295mm,整车高1848mm,宽1528mm,内部空间远大于同类微客竞品。

福瑞达加长版的轴距在原车型基础上延伸2740mm,前排座椅与尾门之间的最长距离达2475mm,第三排座椅与背门距离为900mm,造就其超竞争对手的载物空间,也使得消费者可以自行安装第四排座椅。

整车最大总质量为1900kg,有效载荷为815kg,承载能力远高于同类微车,底盘全部采用2毫米厚的高强度钢板,抗压能力强,从而在根本上保证了整车的强度和刚度。

### 浪迪:三项独特功能诉求

“宜家宜商”,“CROSS SMART MPV”,“合资品牌唯一国家下乡车型”,三项独特功能诉求,令昌河铃木1.2L浪迪上市不久就凭借完美结合的多功能,节油、行驶性、安全性和环保性等优秀品质,赢取市场销量和口碑双佳的优异成绩。

从整体上来看,1.2L浪迪独特的“方形”设计,能够瞬间营造出MPV般宽敞空间,内饰

细节采用轿车流行设计概念,加配多达10种变化的座椅折叠方式,满足商务、休闲、代步等多功能需求。

### 爱迪尔:低调舒适的时尚小车

爱迪尔是一款低调舒适的时尚小车,以家用微型车为设计思路,充分体现人性化功能;其外观、内饰还有动力方面都有不错的表现,安全方面,爱迪尔的前盘后鼓式制动器,真空助力器,感载比例阀,ABS系统,双安全气囊,吸能式转向柱,四车门侧防撞杆,前排预紧式安全带,后排紧急锁止三点式安全带,前后双雾灯,高位制动灯等配置一应俱全。



# 北斗星享3000元惠民 再送2.5%购置税

- 活动车型:北斗星系列(含北斗星e+, K系列仅限A2、B2)
- 跨界经典微轿北斗星与广大客户共贺新春!
  - 1、购北斗星1.0L系列,优惠5000元再送2.5%购置税;
  - 2、购北斗星1.4L系列指定车型,享受国家节能惠民3000元补贴和2.5%购置税优惠,最高优惠4200元;
  - 3、进店购车、订车另有精美礼品赠送(货车/订车礼数量有限,送完为止)。

<b>经销商信息</b> 山东昌河 0531-85979708 聊城鲁翔 0635-8326600 济宁昌达 0537-2987711 淄博中南 0533-2713120 菏泽鲁西南 0530-5568881 烟台天柱新新 0535-6016687	青岛中豪达 0532-84873366 临沂昌华 0539-2702888 威海隆德 0631-5929228 泰安五岳 0538-8575666 潍坊广隆 0536-8817755 东营诚达 0546-8080701	日照逸通 0633-8619929 山东龙昌 0531-88956988 龙口德利 0536-8529350 德州驰骋 0534-2685579 莱州腾广 0535-2802378 滨州北方 0643-3352388
--	--	---