

# 东风日产要在山东挺进前三

本刊专访东风日产华东二区营销总监李广涛

11月16日，东风日产华东二区销售总监李广涛专程来到济南，和山东大区42家专营店老总就东风日产山东配送库展开专题座谈。会议决定，在山东济南和临沂建设两个东风日产配送库，解决大板车物流配送的突出问题。配送库建立之后，库存周转量接近2000辆，将大大减轻专营店库存压力，也大大缩短紧俏车型的等待时间。会议间隙，本刊记者专访了这位管辖东风日产全国版图中最重要区域的营销总监。他告诉记者，截止到2011年10月底，山东大区销量突破5.5万辆，率先在东风日产省份区域中完成年度任务。东风日产新的五年计划结束前，东风日产在山东省的销量排名将要挺进第一集团。

□王士强

## 华东崛起 齐鲁先行

一直以来，华南地区是包括东风日产在内的日系品牌的大本营。2010年，东风日产在广州的市场占有率达到20%。而在山东、江苏、浙江、上海所在的华东区，东风日产的市场占有率达到5%左右。如何在国内车市最重要的华东区实现品牌突破，一直是东风日产高层管理团队营销工作的重中之重。2010年1月，“华东崛起”战略推出，东风日产“北伐”战役全面打响。

华东地区是国内车市最重要的市场，同样也是德系、美系车企盘踞多年的优势区域。如何在竞争对手的地盘上分一杯羹，东风日产上下异常重视。据李广涛介绍，东风日产首先在鲁苏浙沪重点城市中，全面导入了

行业权威机构JD Power内部培训体系，优化区域内协作机制，增强企划能力，并着重于执行过程管控，全力提升专业能力。同时，开展了一系列以客户需求为中心的创新服务，通过“预约服务+双人快保”、“7-11服务+24小时救援”、“一对一服务”等举措，全力提升客户满意度。同时，东风日产将加强车展、日产安全训练营等体验式营销能力，提升品牌认知度和好感度。

虽然2011年还没有结束，但是山东大区的年度业绩已经让李广涛欣慰不已。截至2011年10月底，山东大区终端销量已经突破5.5万辆。一年中汽车销量火爆的两个月份还没有开始，山东已经在全省区域中率先完成年度目标。绝对销量贡献率排在广东、江苏之后，位列全国第三名。

## 配送中心创造便捷物流

东风日产目前在国内共

有广州花都、湖北襄阳和郑州三个工厂，其中大部分车型都来自花都和襄阳。这两个工厂距离山东路途遥远，遇到车型紧俏订单猛增的市场状况，仅靠长途货运显然无法满足山东市场。于是，在山东设立配送中心的议题提上日程。

据李广涛介绍，东风日产将在山东济南和临沂分别成立配送中心。济南中心主要覆盖济南、泰安、聊城、德州、滨州、潍坊等市场，临沂中心则覆盖临沂、青岛、烟台、威海、日照、苏北等市场。配送中心建立后，经销商只需在网上申请，经过信用审核之后，工厂就可以直接发车至配送中心。客户订单周期将缩短50%以上，经销商资金压力也会大大降低。

济南配送中心建立后，济南及周边经销商和广大东风日产订单客户将会直接受益。据大友日产总经理许健介绍，以前向厂家订车，必须先打款，后提



车，这对经销商的资金压力可想而知。配送中心建立后，从整车生产厂集结运输至配送中心的车辆，属于信用性质的车辆，专营店只需提出订单需求，车辆集结和运输期间不产生资金占用成本问题，便于专营店周转资金。整个提车过程，效率快，周期短，客户下订单后，将会在最短一天时间内提到车。李广涛认为，东风日产在山东设立的配送中心，必将会对整个山东省东风日产网络产生深远影响。

## 体验营销

## 感受人车生活技术日产

“技术日产、人车生活”，和其他日系品牌多以营销著称不同，东风日产的品牌影响力更多来自于先进的技术。V6发动机连续十五年荣获“全球十佳发动机”，日系品牌中第一个推出涡轮增压技术，睥睨群雄的节油技术、无微不至的日产“CARWINGS”全智能行车系统，这些都成为消费者选择日产的最佳理由。

而在技术广为人知的品牌优势下，东风日产的

体验式营销也越来越有针对性，越来越贴近消费者。2011年以来，东风日产在山东省内的体验营销多得令人目不暇接。每次营销活动的针对性创意又让业内为之赞叹。

2011年11月，东风日产杯“齐鲁汽车全运会”在济南举行。这次由东风日产旗下所有车型参与的大型竞技、休闲类运动会，在短短一个月的招募过程中，就有来自全省各地近500名选手报名。活动当天虽然下起了小雨，仍然有300名选手到场参赛。骐达弯道挑战、骊威大肚能容、玛驰移库倒车、逍客英雄救美，每个比赛项目和参赛车型特点都非常融洽地结合在一起。很多消费者正是在现场充分感受到了东风日产各个车型的特点，才下决心出手购买。

“我们今年的成绩，很大一部分来自体验式营销。有针对性地邀请客户进行体验，比我们销售顾问在店里坐等客户上门效果好太多。”东风日产华东二区首席督导孔德春总结说。据孔德春介绍，今年以来，东风日产在山东连续组织了东风日产杯齐鲁车模大赛、齐鲁百强县巡展、东风日产安全体验营等活动。这些活动不但有效促进了东风日产销量，更大幅提高了东风日产在山东市场的品牌传播。

**SLS 赛威**

奢华 是一种温暖的力量

**SLS赛威2.0T冬季舒适版 尊崇上市**

直面冬日严寒，坐拥全新奢华。凯迪拉克SLS赛威2.0T冬季舒适版，多功能4向电动调节实木真皮方向盘新增加热功能；配以电加热及通风前排座椅，为尊崇更添融融暖意；更搭载全新升级GPS卫星定位智能导航系统，冬日征途，尽在执掌。 锋芒领路 前所未驭

更有灵活金融贷款专案，首付30%起，日息最低14元，详情请洽当地品鉴中心。

41.88 万元

山东凯迪坤驰 0531-88828686 / 0531-87299969

青岛鸿发凯迪 0532-89095777

临沂申华 0539-8504888

凯迪拉克专线：800-820-1902 400-820-1902 www.cadillac.com.cn

**Cadillac**