

车界



网络布局下沉县市 营销模式推陈出新

自主品牌山东再发力

数据显示,前4个月,自主品牌乘用车销售213.70万辆,占乘用车销售总量的42.3%,占有率同比下降3.2个百分点。自主品牌轿车则销售95.65万辆,同比下降10.7%,占轿车销售总量的27.7%,占有率同比下降3.7个百分点。自主品牌多年来积累的份额优势,正在逐步萎缩。不过在占据自主品牌国内绝对第一的山东市场,各大自主品牌纷纷出招,销量非但没有受到影响,不少品牌还创下了历史新高。

营销求新

山东这边风景独好

山东吉利汽车超市自2007年以来,一直位居吉利全国销量冠军。2010年,山东吉利汽车超市经营的吉利三大品牌销量突破7700辆。当年,吉利自由舰在省城济南的市场占有率一度达到51%。今年以来,山东吉利汽车超市销量已经超过2800台,帝豪品牌销量已经接近千台,连续四个月排名全国第一。

山东吉利汽车超市总经理房立刚介绍说,深耕乡村的营销模式,让山东吉利汽车超市在区县市场迅猛发展。“目前,在济南周边的每一个行政村,都有我们吉利的销售点,只要有村民想买车,足不出村,就能找到吉利经销商。”房立刚告诉记者,只要这个村里有了吉利车主,那么他将成为山东吉利汽车超市接下来重点开发的“品牌推广大使”。“一个客户周围,聚集了我们200个以上的潜在客户。做好老客户经营,就等于发现了全新的蓝海市场。”房立刚说。

和山东吉利汽车超市深耕乡村不同,长安汽车选择了大型活动。长安逸动上市之后,厂家在国内安排了包括形象代言人吴奇隆在内的明星演唱会。“国内一共安排了北京、成都、长沙和济南四站,由此可见我们济南市场的重要性。”山东翔悦达汽车贸易有限公司总经理李志法介绍说。山东翔悦达近年来多次联合长安厂家在济南举办大型演艺活动,明星演唱会,大幅提高了长安轿车的品牌影响力。“我们将会借助这次长安逸动演唱会的明星效应,实现长安轿车在全省范围内的销量和品牌双增长。”李志法说。

长安汽车最近几年来随

着车型设计、产品质量的日渐精进,已经和合资品牌没有什么差距。长安逸动上市以来,山东翔悦达接到的订单已经排到了下个月。据了解,山东翔悦达今年前4个月,在济南销量已经超过800台,如果将德州和聊城两个二级市场算在内的话,山东翔悦达的销量已经超过1500台。和去年前四个月相比,增幅已经超过10%。

烟台传祺

创造销量传奇

5月13日,记者在烟台市振洋汽车销售服务有限公司采访了总经理郭岩。他说,2011年度广汽传祺振洋店在烟台地区创造出销售传奇,提车量位居全国榜首,全国销售量第八名,北大区销售量第二名,山东省销售第一名,此外广汽传祺振洋店还被评为2011年全国十佳店,全国优秀经销商,全国经销商银奖,全国最佳营销方案奖。

郭岩还告诉记者,广汽传祺烟台振洋店能够打赢这场品牌的攻坚战,凭借的就是拥有一支优秀的团队。在面对新品牌、新市场、新团队的情况下,振洋传祺历时一年打造了一支不畏艰难、创造传奇的精英团队,为今后更深入扎实地为烟台消费者提供优质服务奠定了坚实的基础。

奇瑞全国最大4S店

在威海

从最初的单品牌经营,到如今奇瑞、旗云、瑞麒三大品牌鼎立;从2002年刚起步时年销售车辆100多台,到如今销量成倍增长,2010年年销量更突破了5000台,骄人的销售业绩让威海银河在威海汽车销售商销量排名中



资料图片

多年来一直位居前列,连续7年荣获威海乘用车品牌销量冠军、市场占有率第一。

目前,威海银河销售区域网点覆盖莱阳、海阳以东区域,共计9个店,其中威海市内、高区各一个店,经区一个总店。新建成的银河奇瑞广场建立了庞大的售后服务体系,首创维修呼叫系统、配件快速物流中心,真正兑现服务承诺,不断用售后拉动销售。优质的售后服务使得威海银河连续八年被评为奇瑞全国优秀经销商。售后服务连续9年被评为奇瑞全国综合能力第一名、满意度第一名,也给威海银河带来了年售后产值2000余万元。

据了解,威海银河2012年的销量目标是7000台。如果这一目标能够实现,威海银河将创造威海汽车经销商的神话。

庆云县吉利全球鹰

销量超济南

德州市庆云县地理偏僻,人口仅有28万人,全县有8个乡镇、358个自然村,但庆云万盛隆吉利4S店2011年吉利全球鹰的销量却超过省会济南。

对于一家2010年年初才成立的汽车新军,如何能够取得如此骄人战绩?短短两年内,庆云万盛隆摸索出一套独特的营销模式。2011年,公司利用一个月的时间与188个村庄超市签订吉利汽车销售联系处的合作协议,与各村超市开展“超市攻略”行动,利用“超市客流”来搜集信息,引导意向客户购买。

吉利。全县358个自然村,现已已有238个村有全球鹰汽车,此举措效果非常明显,为完成全年任务奠定了基础。

此外公司为了提高吉利汽车在庆云的认知度和占有率,有针对性地对农村和城区投放广告,按照各乡镇赶集日制定详细巡展计划,沿街发放宣传页,选择人员密集的农村超市张贴墙体广

告,选择在广场社区人员较多的地方做夜展,节假日在县城繁华地带做定展,发放宣传页,搜集客户信息。

公司2012年的销售目标是争取农村市场更高的覆盖率,让吉利品牌家喻户晓。

本版采写 王士强
烟台站 张辉
威海站 冯砚农
德州站 乔玉玲

编者按▶▶

呼唤“自主”的春天

齐鲁晚报联合地方站记者调查显示,自主品牌在省内一线城市市场饱和的情况下,深挖二三线市场,成绩令人刮目相看。奇瑞在海滨小城威海的市场占有率占到第一,地处偏僻的德州庆云销量能够超过济南。即便业内人士听起来,也觉得惊讶不已。

近十年来,自主品牌在山东深耕细作。无论是产品销量还是客户口碑,都已经走在全国前列。加上一些品牌的龙头经销商,跟紧厂家、着眼长远,除了做好销量的同时,保有客户经营和服务意识,同样深入细致,

毫不懈怠。有了口碑,才会拥有市场。

奇瑞汽车董事长尹同跃曾经跟记者分享过一段故事,奇瑞想从日本丰田企图找一些退出的老工程师,但是很多人都不愿意离开丰田。因为他们退休以后,他们的心还在丰田。尹同跃说,这就是品牌的力量。

“品牌是有内涵的,我们有很多时候不知道什么是品牌。产品满足用户的物质需求,品牌则要满足用户的精神需求。品牌是一种生活方式,品牌的根基是用户的需求。奇瑞接下来要做的是通过产品抓

住用户的心,抓住市场的发展规律,然后通过品牌影响用户的消费习惯,影响用户的生活方式。”

对于国内自主品牌来说,缺少品牌内涵是当前的群体缺陷。一款苹果手机,无论溢价多高,都可以风靡全球。一款路虎越野车,无论使用哪种语言的消费者,都能联系到征服雪山、超越自我的品牌形象。德国车严谨厚重,日本车节油舒适,或许有那么一天,我们提到自主品牌,除了价廉,还能翘起拇指说物美的时候,我们的民族汽车工业,也就真正迎来了自己的春天。

奇瑞 新东方之子
东方气质舒适座驾

奇瑞 新东方之子

大有可为

5月16日即将上市 敬请期待

“新东方之子订车有礼”活动网址: <http://neweastar.chery.cn>



中国人
不畏挑战
发动自己的引擎
让心轰鸣
向上
让世界重新看你

著名篮球明星
东方之子品牌代言人:王治郅

济南坤利0531-87988666
聊城五岳 0635-8882116
泰安胜力0538-6397000

烟台恒邦0535-3806058
临沂九州0539-8051118
威海银河0631-5994477

德州瑞诚0534-2587777
临沂盛世0539-7328888
潍坊广潍0536-8815757

滨州汇源0543-2192888
青岛华泰0532-84864380
淄博奥泰0533-2980666

东营恒基0546-8211569
青岛金达0532-88351799
滕州瑞星0632-5889090

菏泽电力0530-5036665
青岛金惠0532-82158818
日照正大0633-8539666

济宁华顺0537-2071919
TEL: 400-883-8888

2012款 QQ
3.09-5.09万

2012款 旗云1
3.99-5.49万

2012款 旗云2
4.78-5.98万

旗云3
5.58-6.18万

奇瑞 E5
5.98-8.18万

旗云5
7.58-10.18万

新东方之子
敬请期待

奇瑞高品质
发动机标识

快乐体验

奇瑞 服务

CHERY

Safe and Save

www.chery.cn