

百万销量目标无悬念 新轩逸就是高富帅

东风日产将跨入国内车企第一阵营

——本刊专访东风日产市场销售部落总部长杨嵩

东风日产凭借着早在年初制定的“百城翻番”战略、区域专案营销,以及新成立的数字营销部和大区营销部等体制变革,正在创造车市神话。前五个月,全国同比实现增长20%,山东市场同比增长28%。日前,东风日产市场销售部落总部长杨嵩出差济南时,接受了本刊记者专访。杨嵩表示,东风日产年初百万辆销量目标不会更改,而且完成没有任何悬念。说到下半年即将上市的新轩逸时,杨嵩用时下最流行的词语形容:高富帅。



权力。变革力度之大,令行业震惊。如今已经成功运营五个月的区域营销部,以华丽的销售数据证明了当初抉择的英明。

“以江浙鲁沪为代表的东区,和川渝为代表的西区,无论是经济发展、消费特性以及汽车普及程度上,都无法相差甚远。我们之前的全国一盘棋的营销策略已经不再适应。这次果断变革,让我们的销量同比猛增至20%以上,及时躲避了今年的车市寒冬”。

“当初我们认为区域营销部肯定能更精准地把握市场,但是没想到会给我们带来这么多的‘烦恼’。杨嵩所说的烦恼,就是区域专案。”

今年以来,东风日产以大区为指挥部,在每个省份成立了由营销部、经销商、执行公司和媒体组成的项目专案小组,以双月为周期,推出营销专案。

“以山东为例,就会有山东大区、当地经销商以及外圈的智囊团共同提报方案,然后我们再把方案汇总到营销部,营销部统一递交给杨总部长,这就等于杨总部长的工作量,一下子翻了几十倍。”山东大区营销总监孔德春告诉记者。

“虽然总部已经下发了区域营销部指导手册,但是面对各个省份提出的视角独特、操作复杂的营销方案,一部指导手册已经招架不住。但是,每个极富针对性又能切实提升销量的方案我们都不舍得放弃,看来我们只能再推2.0版本了。”杨嵩微笑地抱怨道。

□本刊记者 王士强

山东销量是完成百万目标的保障

早在年初,当大家都悲观预测今年车市进入新一轮调整期的时候,东风日产将年度目标定在了100万辆。这个消息公布之后,大家再一次给东风日产贴上了“不可能完成任务”的标签。

2011年,东风日产在前一年销量66万的基础上,将目标定为77.2万辆,媒体一片惊呼“不可能”。结果东风日产当年不仅成功达成77.2万台的既定目标,更以808,588台的辉煌业绩突破了年度挑战目标,同比增长高达22.3%,实现了3倍于行业的增长速度。东风日产也成为行业内第一个8年完成300万辆产销规模的汽车企业。

当年,东风日产各款车型百花齐放,齐头并进。其中天籁、轩逸、逍客、新阳光、新TIIDA五款主力车型持续保

持月销过万的姿态,成为各自细分市场上的明星车型。其中,天籁全年销量达15.6万辆,以“零库存”的最佳状态实现完美收官。在中级车市场上,轩逸月均过万,新阳光上市一年累计销量达到15.7万辆;新骐达连续7个月销量破万,逍客全年累计销量超过11.1万台,实现同比70%的惊人增长。

2012年前五个月,东风日产实现同比增长20%,预计到6月底,销量将突破45万辆。“在上半年没有新车投放市场的情况下,能够实现这一目标,将成为我们完成全年销量的有力保障”,杨嵩自信地说。据了解,下半年,东风日产将有包括新轩逸在内的多款新车投放市场,而且部分车型将会进行促销让利。向来都是下半年发力的东风日产,自然会取得更大突破。

提起山东市场,杨嵩的自豪溢于言表。“山东省今年每个城市都加入了我们的百城翻番战略,前五个月销量同比

增长28%,预计在6月底同比增长将超过30%。”东风日产山东大区营销总监孔德春解释说,山东省是东风日产东区营销部目前销量最大、增幅最高的省份。

“山东的市场表现对于东风日产实现百城翻番和百万目标,起到决定性作用。我们对山东的表现充满信心。”杨嵩表示。

“高富帅”的新轩逸将创造历史

在东风日产NISSAN和启辰双品牌运作的产品阵营中,今年下半年上市的新轩逸无疑是最重要的产品。新轩逸在北京车展全球首发亮相之后,在网上引起好评如潮。众多东风日产车迷将其封为“小天籁”。对这款新车,东风日产同

样寄予厚望。

“轩逸已经上市五六年了,在车主群体中积累的优异的口碑。对于新轩逸来说,我们相信它将创造历史。用时下最流行的话来形容它,就是‘高富帅’”,杨嵩告诉记者。

“高,是指高性能。新轩逸集合了日产全球最顶级的造车技术,无论是发动机和变速器核心零部件,还是集成电路、音响系统,钢材选用,它都是日产最新技术的巅峰之作。

富,指的是空间。新轩逸的内部空间,乘坐舒适度不但会全面超越目前在售的轩逸车型,而且还在同级市场树立全新标杆。帅,这个是指外型。帅当然不是靠宣传说说而已,到时候大家肯定能亲身体验。从新轩逸开始,东风日产家族险谱将会得到进一步强化。”杨嵩

解释说。

据此前全国培训归来的经销商介绍,东风日产内部已经将轩逸的年度销量目标定位20万辆。这也就意味着东风日产新轩逸上市之后,将会实现10万以上的销量。对于一款新车,这无疑会创造一项车市记录。而另一方面也可以证明,新轩逸的定价将极具诱惑力。对于记者的这一分析,杨嵩并未正面回应:“请大家拭目以待。”

区域营销部是“烦恼”的庆幸

2012年年初,东风日产率先在行业内成立数字营销部,并以区域划分,成立东西南北四个大区。四个大区营销部,承接了之前总部享有的销售、营销、售后、水平事业等核心

中国第43家保时捷中心落户泉城

6月12日,泉城济南喜迎首家保时捷中心。这座4S店总面积超过5100平米,内设超现代化展厅,并建有3205平米的售后服务中心,大幅度超越了传统4S店的服务水准。保时捷中国首席执行官柏涵霖在开业仪式现场表示:“济南是一座与保时捷具有相同创新精神的都市,新中心投入运营后,必将进一步加强我们为济南及邻近地区保时捷车主提供服务的



能力,为他们带去与保时捷这个名字相匹配的、具有国际一流水准的卓越服务。”(本记)

一汽-大众特许经销商开放日活动开启

6月14日,“赏新悦目”一汽-大众特许经销商开放日活动在济南润捷汽车销售服务有限公司隆重举行。据了解,本次活动在全国范围内开展,用户可以享受到每一日、每一月、每一季的全方位关爱体验,领略全新展厅、全新车间、全新科技、全新服务的独特风采。此外,在开放日的活动中,用户还可以通过实际操作感受到透明车间的系统便



捷性,通过户外救援演习,了解救援车准备工作,了解一汽-大众服务的专业、高效和便利。(翔宇)

全额赠送购置税

瑞风II无忧置换



空/间/成/就/自/由

50 献礼五十万用户 瑞风十年感恩行 第二季

全新瑞风II,以流畅造型、宽敞空间、酣畅动力、顺畅操控、舒畅体验,树立高端MPV价值新基准。	为答谢50万用户,对瑞风系列产品的长期关爱与支持,全面火热推出“全额赠送购置税,瑞风II无忧置换”活动:	★ 置换时间:2012年6月6日~2012年9月30日;	★ 置换车型:所有品牌乘用车均可享受该瑞风II置换政策;(详情请咨询当地经销商)	<table border="0"> <tr> <td>济南金万通 0531-87568282</td> <td>济南金天易 0531-68818998</td> <td>青岛(平度)千霖 0532-88357666</td> </tr> <tr> <td>青岛(胶南)昊宇 0532-84138888</td> <td>烟台华宇 0535-2845777</td> <td>威海恒城 0631-5995177</td> </tr> <tr> <td>淄博金悦 0533-2986868</td> <td>淄博万盛 0533-3178688</td> <td>青州亿隆 0536-3295507</td> </tr> <tr> <td>高密隆远 0536-2219966</td> <td>济宁瑞通 0537-2161988</td> <td>泰安华君 0538-8152988</td> </tr> <tr> <td>东营恒瑞 0546-8532666</td> <td>聊城中泰 0635-6163777</td> <td>邹平金海 0543-4963966</td> </tr> <tr> <td>临沂恒瑞 0539-7068777</td> <td>枣庄鑫诚 0632-4828666</td> <td>德州新一 0534-2750388</td> </tr> <tr> <td>菏泽鑫龙 0530-5705566</td> <td>莱芜海林 0634-8818111</td> <td>日照江淮 0633-3915777</td> </tr> </table>	济南金万通 0531-87568282	济南金天易 0531-68818998	青岛(平度)千霖 0532-88357666	青岛(胶南)昊宇 0532-84138888	烟台华宇 0535-2845777	威海恒城 0631-5995177	淄博金悦 0533-2986868	淄博万盛 0533-3178688	青州亿隆 0536-3295507	高密隆远 0536-2219966	济宁瑞通 0537-2161988	泰安华君 0538-8152988	东营恒瑞 0546-8532666	聊城中泰 0635-6163777	邹平金海 0543-4963966	临沂恒瑞 0539-7068777	枣庄鑫诚 0632-4828666	德州新一 0534-2750388	菏泽鑫龙 0530-5705566	莱芜海林 0634-8818111	日照江淮 0633-3915777
济南金万通 0531-87568282	济南金天易 0531-68818998	青岛(平度)千霖 0532-88357666																							
青岛(胶南)昊宇 0532-84138888	烟台华宇 0535-2845777	威海恒城 0631-5995177																							
淄博金悦 0533-2986868	淄博万盛 0533-3178688	青州亿隆 0536-3295507																							
高密隆远 0536-2219966	济宁瑞通 0537-2161988	泰安华君 0538-8152988																							
东营恒瑞 0546-8532666	聊城中泰 0635-6163777	邹平金海 0543-4963966																							
临沂恒瑞 0539-7068777	枣庄鑫诚 0632-4828666	德州新一 0534-2750388																							
菏泽鑫龙 0530-5705566	莱芜海林 0634-8818111	日照江淮 0633-3915777																							