



广汽传祺,一个年轻而充满活力的品牌,从品牌诞生之初就注定将以其超越同级的产品力站在自主品牌对抗合资品牌的第一线;泰安鲁天华通4S店,一直伴随着传祺品牌在泰安的稳健成长,更凭借2011年度出色的销售数据一举获得山东各地市传祺市场占有率第一。

6月19日,泰安鲁天华通传祺4S店总经理孙斌先生接受了本报记者的专访,阐述了他公车采购、自主品牌发展等问题上的独到见解。



广汽传祺泰安鲁天华通4S店总经理:

自主品牌 终将实现超越

传祺前两季度 完成“逆势上扬”

本报记者:传祺品牌从创立之初就定位于自主品牌中高端产品,对于一直以来以价格取胜的自主品牌来说,传祺品牌走过的路肯定充满坎坷吧?

孙斌:是的,传祺品牌从2010年第一辆轿车下线以来的两年多时间里,所面临的困难和阻碍不少,不过传祺定位于中高端产品也避免了在价格泥潭中挣扎。

本报记者:从去年下半年开始,自主品牌的销售形势逐渐疲软,传祺品牌的表现怎么样?

孙斌:自主品牌的表现之所以疲软,主要是因

为2011年随着各种补贴政策退市的影响逐渐显现。不过传祺作为新生品牌,凭借着过硬的产品力和先进的造车平台,在自主品牌疲软的形势下完成了“逆势上扬”。

品牌背景与特色营销 成就泰安传祺4S店

本报记者:那么孙总,您觉得能呈现出“逆势上扬”的态势,主要原因是什么?

孙斌:说到广汽传祺在泰安的成功,离不开其区别于其他自主品牌的国际背景和4S店在营销方面所做出的努力。为了让更多的客户能够体验传祺不同于一般自主品牌的卓

越性能,我们一直定期举办一些试驾会、自驾游这样的活动。

本报记者:业界普遍认为公务用车采购对于自主品牌提升影响力和宣传作用将非常有利,孙总是怎么看待自主品牌垄断公务用车采购目录的?

孙斌:政府间的合作也一直是鲁天华通的营销方向之一。公务用车对于品牌推广来说,肯定是最有利的方式之一,奥迪就是最好的例子。奥迪进入中国市场后,就是以公务用车的身份出现在公众视野中,对于宣传和销售都产生了巨大的推动。

今年2月份发布的公务用车选用车型目录中,412款车型全部为自主品牌,对于提振自主品牌的信心和促进自主品牌的销售都很有意义。

本报记者:此次泰安

地区的公务用车采购过程中,广汽传祺的进度如何?与其他入围自主品牌相比,广汽传祺的优势在哪里?

孙斌:广汽传祺的优势主要是三方面:第一,乘用车空间大,符合公务用车的形象和乘用车需求;第二,安全系数高,广汽传祺轿车在C-NCAP碰撞测试中的总得分分为48.8分,是自主品牌中得分最高的车型;第三,技术来源好,广汽传祺采用了世界先进的成熟底盘平台和动力总成技术。

此外广汽传祺还瞄准公务用车市场推出了1.8T车型,在公车采购“双18”标准下,1.8T将是最有竞争力的排量。

GS5上市预订热

月底集中交车

本报记者:4月底上市

的SUV车型GS5当时在泰城车迷中引起了不小的轰动,上市两个月来这款车的市场表现如何?

孙斌:刚才讲到了广汽传祺近期的“逆势上扬”,而4月25日上市的GS5则把4S店的人气和订单数推向了新的高度。传祺GS5这款瞄准中高级SUV合资品牌“盲区”的车型,受到消费者热捧是情理之中。

目前到店的客流有6成以上是直奔GS5而来,相应的也带动了其他车型的销售。

本报记者:此前由于广汽传祺的产能跟不上订单数量,很多订购GS5的泰城车主都还没有提车,这种情况现在得到缓解了吗?

孙斌:对,此前由于产能问题确实有车主没有交车,不过这种情况目前已

经得到了很大缓解,厂家的新车正陆续发往各地经销商。

下周末,我们4S店准备组织一次GS5的集中交车仪式,可以很大程度上缓解由于产能跟不上造成的交车滞后。

本报记者:最后请孙总就自主品牌今后的发展做一下展望。

孙斌:国家即将陆续出台的系列汽车行业刺激政策对市场的提振作用将逐渐显现,今年下半年国内汽车市场应该会呈现出优于上半年的发展态势。

自主品牌的市场占有率虽然现在还处于弱势地位,但是随着消费者对自主品牌信赖和自主品牌自身的不断努力,终将如家电行业一般,出现如“海尔”、“美的”这样的国际知名品牌,实现超越和对市场的掌控。

天籁云安全 极致呵护车主用车生活

自2008年上市以来,新天籁实现年平均42%的惊人销量递增,迄今已累计销售50万辆。6月1日,新天籁“云安全系列”正式上市,并在全国范围内开始销售。新天籁“云安全系列”共包括三款车型,售价分别为:2.5L XL-NAVI云安全版23.68万元、2.5L XV云安全版25.98万元、2.5L XV VIP云安全版28.38万元。东风日产推出天籁“云安全系列”车型,在原有主被动安全配置的基础上,创造性地推出“信息安全”,凭借CARWINGS服务中心的系统支持,实现了“遇险自动救助、非法入侵警报、车辆定位追踪”三大功能。

如云随行 实现全方位安全防护

基于对天籁“云安全系列”安防技术实力的信心,东风日产还推出了业内首创的“CARWINGS盗抢无忧”服务,为客户提供“如云随行”的全方位安全防护。

据悉,该车拥有自动定位追踪系统,被偷被抢都可以找回。“可谓盗抢无忧,如果真被盗了被抢了,我们公司可以赔付。”东风日产副总经理任勇告诉记者。当车辆出现意外,比如交通事故或是在高速路上忽然停止,系统就会致电给车主,如果车主在规定时间内没有反应,系统会拨通110或120自动报警。新购“云安全系列”或成功续用“CARWINGS智行+”服务的车主,

可获得CARWINGS一年免费服务以及与整车同等价值的盗抢无忧的服务承诺。

通过安全舒适配置的全方位进化,新天籁“云安全系列”再度实现舒适价值跃升,为客户带来超越期待的安心舒适,演绎了中高级车市场上的“舒适价值进化论”。

四年50万 天籁创造中高级车市奇迹

自2008年上市以来,新天籁实现年平均42%的惊人销量递增,迄今已累计销售50万辆。2011年,新天籁不仅以73026辆的销量首次问鼎中高级车市半年冠军,更以156165辆的成绩实现了“零库存”奇迹。

“铂金动力、舒适巅峰、智能操

控和无忧安防”是天籁全系车型的四大制胜法宝,天籁搭载的V6发动机,已经连续十四年被评为全球十佳发动机,不但瞬间提速表现出色,输出平顺、稳定性方面同样令人感叹。

而配置方面,天籁更是行业标杆。360度的噪音隔绝,全路况吸音降噪,高速风噪弱化等17处的三维超静音工程;可调式腰部疲劳缓解装置,令长途驾驶无倦怠;脉冲式高性能悬挂系统采用了脉冲式阻尼回弹弹簧、多连杆后悬挂和独立麦弗逊式前悬挂;智控多媒体中心,集成iPod、USB、DVD、蓝牙端口,海量CD专辑存储功能,可以一路尽享天籁乐章。CARWINGS智能系统,更是让人



置换油卡。

“天籁目前终端优惠已经两万多,基本和车展期间持平,性价比优势非常明显。如今置换活动的政策发布之后,客户不但可以继续享受天籁优惠,还可以在旧车方面得到不少溢价,这就等于两头有得赚。最近来展厅的客户大部分都是咨询天籁置换的。”东风日产山东银大友专营店总经理赵镇江告诉记者。

记者在银大友专营店遇到了刚刚置换完天籁的车主李先生。李先生目前的骊威已经开了三年多。“当时买这款车的时候主要是看中了骊威的大空间和省油,这几年在生意上可帮了不少忙。如今自己的生意也有了起色,必须换辆高端车了。前几天销售顾问给我打电话说店内正在举行旧车置换活动,就过来看看。听销售顾问讲了政策之后,和家人一商量,就选择了新天籁。一个是因为车空间宽敞,坐起来真舒服。另外就是他们现在执行的政策的不错,我觉得值。”据李先生介绍,自己的骊威在二手车市场估价8万左右,专营店给他评估的价格是9万,比外面高出了1万元。

山东银大友专营店市场部经理金巧介绍说,目前像车主李先生这样的情况已经很多。一个周末来电量就已经超过40个,其中大部分都是高意向客户。店里正准备成立一个专门的服务小组,专门为这些置换客户提供服务。

此外,东风日产也将开始启动“一路向北, V行天下”大型试驾活动,到4S店报名参加,不但可以和国内外高手同场竞技体验CVT科技魅力,还可以试驾日产战胜GTR,赢取东风日产“北极之旅”。详情请车友迷朋友致电东风日产当地专营店。

车结合达到天衣无缝。

据悉,截至5月24日,东风日产2012年累计销售341276辆,同比增长19%,全车系总销量保持稳健增长。其中新天籁、新骊威、轩逸、新逍客、新阳光以月均过万的销量实现“一门五杰”。强劲的增长态势令东风日产充满信心。东风日产副总经理任勇称,2012年,东风日产100万辆的产销量目标不会改变。

座驾升舱 天籁开展全省换购

目前,东风日产开始在全省范围内推出“座驾升舱,一秒变天籁”置换活动。这覆盖全省的置换活动包括全新天籁CVT+V6铂金动力大型试驾会和天籁原车置换两项内容。凡是参与置换的车主,除了能够享受高于旧车残值10%以上溢价的同时,还能获赠天籁专项