

都市车界·车市

# 东风日产加速渠道网络下沉

日前,东风日产首开行业先河,面向全社会精英,正式推出精英创富战略,以创新性的渠道开拓模式加快向三四线“蓝海”市场的掘金步伐,推动东风日产品牌与产品的渠道下沉。作为汽车营销模式在渠道下沉方式上的突破与尝试,精英创富战略的推出也给它其它汽车企业拓展三四线市场提供了解决范本。

## 三四线市场潜力无限 渐成未来增长新蓝海

在北京,由于摇号购车、尾号限行、交通拥堵等不利于消费的因素,市场已经处于基本饱和状态。北京如此,上海如此,几乎所有的一二线城市都出现了这样的状况,汽车企业要想在这些市场中寻

求更高的增长,已经毫无可能。虽然目前中国社会的汽车保有量已超过1亿辆,但是相对于10多亿的人口来说,中国汽车保有量的数据还有非常可观的增长空间。

三四线市场潜力有目共睹,但困难与发展瓶颈更为突出。首先,整体规模巨大,占比高达50%,但独立市场很小,碎片化明显;其次,各地文化差异巨大,更缺少独当一面的经营人才。以往在一二线城市起到重大作用的4S经销方式已完全不适用于三四线市场,目前多数车企对于如何建立三四线市场的销售渠道还在尝试和探索阶段。

## 敢为天下先 以全新模式开创“蓝海”样本

基于对未来市场、渠道建设、网络布局,乃至人才战略的深度思考,东风日产敢为天下先,创新性的推出了“精英创富战略”。精英创富战略,是东风日产面向全社会、全行业招募创富精英人才的全新渠道开拓模式。作为天使投资人,东风日产将通过创富基金平台,为他们提供资金及运营支持,建立全新渠道网络模式——东风日产“精英店”。

据介绍,东风日产“精英店”多选择在市场潜力大的区域,具有NISSAN品牌和启辰品牌车型销售以及综合维修的全维度功能,运作模式与现有4S店基本一致。在精英创富战略中,东风日产将作为天使投资人,帮助创富精英实现创

业的梦想。具体而言,是指东风日产将与创富精英合作,开设一家拥有正式品牌授权的东风日产“精英店”,使其成为东风日产旗下全系产品的汽车经销商,从而实现精英们的创富梦想。

据悉,东风日产“精英店”的投资规模在300万-500万元左右,创富精英个人只需出资50万-60万元。在“精英店”成立初期,“精英店”股份比例将按照创富精英个人和东风日产的实际投入金额比例来确定。在日常的经营过程中,作为小股东的创富精英将完全享有自主经营的权力,东风日产只对精英店进行财务监管。此外,东风日产还会为“精英店”提供流动资金、管理咨询等全方位的业务运营支



天津卫视·东风日产《老板是怎样炼成的》启动仪式暨东风日产精英创富战略发布会



## 金杯柴油车节油赛泉城开赛

6月9日,“油我做主,省油柴是硬道理”——金杯海狮柴油版、阁瑞斯MPV智领柴油版节油挑战赛来到泉城济南。广大金杯车主以车友会,通过节油挑战赛及绕桩、载物等比赛,亲自验证了金杯海狮柴油版、阁瑞斯MPV智领柴油版两款车型强劲的动力、能灵活地操控超大的载物空间和卓越的燃油性。此次济南站节油赛比赛路线全程72公里,经过现场评委严密测算,金杯海狮柴油版、阁瑞斯MPV柴油版冠军得主分别取得了4.00升/百公里、3.77升/百公里骄人成绩。(本记)



## 一汽奔腾举行深度试驾会

6月22日-24日,一汽轿车在济南成功开展了“进取奔腾 优质体验——一汽奔腾深度试驾会”活动。活动现场设置了一汽欧朗极限拉伸、车手特技表演两大表演环节,将一汽轿车优越的车身性能完美地展示给现场观众,同时还有专业的车手为到场观众讲解了日常驾车、用车的技巧,受到现场观众的一致好评。据厂家负责人介绍,今后厂商和经销商将更加不遗余力地通过现场展示试驾的方式让消费者亲身体验产品的感召力,通过此次试驾,我们的订车量也有了明显增长。(本记)

## 陕汽德龙M3000逆势出击“轻赢市场”

2012年第一季度,重卡市场在沉寂一年后呈现出稳定回暖迹象。作为本次回暖的有力推动者陕汽重卡,更是重磅推出2012款陕汽德龙M3000系列车型,凭借其刷新历史轻量化设计和低油耗表现“轻赢市场”,成为一季度重卡行业的明星产品。新车大力提高安全性,在制动系统全面加装ABS的同时,还提供ASR(驱动防滑)和EBL(紧急制动灯)选装功能,此外,为了提高驾驶员安全,德龙M3000采用窄体驾驶室防撞横梁,安全性通过欧洲ECE-R29碰撞试验,是国内唯一达到这种安全标准的重卡。(若水)

每周一款特价车 35800元,先到先得!  
1.4L 北斗星 46800元起售!

山东龙昌汽车销售有限公司  
地址:济南市历下区工业南路83号 匡山汽车大世界东区9号  
销售热线:8896988 8597908 24小时救援电话:88957103

全时四驱 定义安全新标准  
跨界,任我享自由。

跨界音乐人:吴彤

我行 我路

0首付 0月供

斯巴鲁汽车=全时四驱+水平对置发动机=主动驾驶+主动安全+节油环保

2012款 OUTBACK 傲虎

斯巴鲁,传承别具特色的核心理念,不懈追求产品的高性能与品质,努力创造丰富的生活方式与体验,给您带来非同寻常的乐趣与信赖感。

斯巴鲁,思索未来,自信前行。

斯巴鲁汽车总分销商 网址: www.subaru-bj.com 客服电话: 400 818 4860

中冀斯巴鲁 济南世通 专卖

体育中心店 地址: 济南市经十路124号体育中心七区  
销售热线: 0531-82056486 85791486

经十西路店 地址: 济南市经十路31210号(经十路西)  
销售热线: 0531-87292266 87292255

黄台4S店 地址: 济南市工业北路152号黄台电厂东邻  
销售热线: 0531-68854885 68855885

LEGACY 力狮 OUTBACK 傲虎 FORESTER 森林人 SUBARU XV WRX 速霸陆 TRIBECA 驰鹏

## 2012法拉利赛道日嘉年华在沪举行



2012法拉利赛道日嘉年华于6月16日至17日在上海国际赛车场盛大举行,来自全国各地的700多位法拉利车主和数万名车迷共聚赛道,欢享跃马品牌独有的赛道激情。超过150辆法拉利跑车赛道巡游及赛道外展现意大利风情与时尚的丰富体验项目,令在场的车主和车迷感受到法拉利世界的别样精彩。嘉年华上除了赛道内的激烈角逐,赛道外精彩的车型展示和客户体验项目同样让来宾们兴奋不已。在赛道外广场举行的法拉利车型展示包括法拉利全系现车车型——法拉利FF、经典法拉利8缸跑车458 Italia、458 Spider、F12 Berlinetta及2012年最新发布Ferrari California 30,而为庆祝第一部法拉利进入中国20年打造的拥有众多中国元素的458 Italia中国限量版也在嘉年华上展出。(陆小虎)

## 莲花L6成商务轿跑市场新标杆

莲花L6 Sportback是莲花汽车委托英国莲花工程打造的一款全新B级轿跑车型,英国莲花工程承担了这款车型的整车设计与开发工作,其设计标准、工艺标准和质量体系都是完全按照莲花工程标准执行的。通过这种技术合作的方式,莲花汽车迅速实现了车型品质上的突破。L6 Sportback继续采用了大溜背式尾部设计,这让其侧面造型看起来既独特又时尚,同时在空气动力学上拥有最佳的性能,保证了车辆操控性能的发挥。车身尺寸方面,莲花L6 Sportback的三围是4710/1850/1446毫米,对于一款大溜背式车型来说,4.7米的车身长度保证了车

辆的内部纵向空间。内饰设计方面,莲花L6 Sportback采用了三幅式赛车方向盘设计,换挡手柄设计较大,操作起来非常有力度感。在内饰色彩上,L6 Sportback采用了上黑下米的颜色搭配,贴合一般家用消费者的审美情趣。扎实的底盘设计,是莲花汽车长期保持的优势。L6的底盘继续由英国莲花工程设计和调校,前麦弗逊式独立悬架,后多连杆式独立悬架,外加前后防侧倾横向稳定杆,另外,莲花工程还在L6 Sportback前发动机舱内加入了防侧倾杆,让L6 Sportback整车在操控性上具备了超越竞争对手的优势。而在动力上,莲花L6 Sportback采用了

三菱生产的4G94M型发动机和五挡自动变速箱的设计。发动机最大功率达到了110kW,最大输出扭矩为181Nm,在动力性能上具有十分优异的表现。丰富的配置是莲花L6 Sportback的另一大特色。带有电加热功能和电动折叠功能的外后视镜,车身多处镀铬装饰亮条,大尺寸双六辐轮毂设计让整车外部十分靓丽。

自从联合英国莲花工程,推出首款车型L3以来,莲花汽车就一直致力于运动型家轿车型的开发与推广。其旗下的车型,从L3到L5再到今天的L6,都在不断创立各自细分市场内的运动型家轿标杆。(张爽)

## 全新奔腾B70再塑性价比之王

6月25日,一汽轿车再次战略出击,在热销、性价比优势突出的老款奔腾B70基础上,价格再次下探,以11.98万元到14.18万元的抄底价推出全新奔腾B70。新车在继承以往车型品质、安

全、科技等优势的基础上,选择在动力、外观和内饰等方面进行重点突破,不仅全面提升了消费者的驾乘感受,更进一步凸显了其超值性价比优势。105项升级,五大领域全面革新,全

新奔腾B70强势入市,在中高级轿车市场再掀风浪,并以其新锐形象再次树立“中高级轿车超值首选”的市场标杆。“中高级轿车超值首选”的市场标杆,又一次被全新奔腾B70刷新!(新文)