

## 车界广场

齐鲁晚报

CheJie square



东风日产副总经理任勇:

# 体系能力的自主 才是真正自主

9月9日在花都举行的第七届中国汽车论坛上,业界以“创新提升能力、品牌铸就强国”为主题,进行了热烈的讨论。其中,东风日产副总经理任勇“体系能力的自主才是真正的自主”的主题发言得到广泛共鸣。

## 全价值链体系 有助品牌成长

虽然我国连续3年成为世界第一汽车生产大国和第一大汽车市场,但从去年开始,多项刺激政策退出后,市场已明显呈现“微增长”态势。任勇认为,在这种情况下,自主品牌更应注重全价值链体系构筑。

发言中,任勇以东风日产自身发展为例,详细诠释东风日产是如何进行全价值链体系能力的培养。

首先,东风日产非常强调标杆意识,争取在每个环节都有所突破,然后,又很重视在整合中创造新的价值。任勇非常形象地把各环节比喻做一个木桶:“全价值链各环节就像

木桶上的一块块木板,我们一直想办法让每块木板都更长些,木板和木板间缝隙更小些,那我们装的水自然更多。”

据任勇介绍,今后,日产的新车型也会率先在中国工厂试制,然后普及到全球工厂。同时,东风日产特别注重本土供应商的培养,众多优秀的本土供应商纷纷跻身日产全球顶级供应商行列,无论在品质控制或是流程创新上,都已达到甚至超过日产全球标准。

## 自主启辰站在 巨人肩膀上摘星

东风日产从确定要打造自主品牌开始,就坚持要为中国汽车产业做出一个立足高标准体系能力、具有全球竞争力和符合本土消费者需求的百年品牌,启辰也就这样应运而生。

2010年推出启辰品牌时,东风日产就为启辰设定与NISSAN品牌平行的全价值链体系,既借鉴NISSAN全球化的经验,又保持充满创新的独特个性。通过彼此促进,彼此竞

争的平行关系,让启辰可以站在巨人的肩膀上摘星。任勇强调,从模仿到改善,从改善到超越,这是创新的必然规律。

在商品规划方面,就借助日产全球车型规划上的经验,针对中国消费者需求,特别是三四线消费者需求,做了大量调研。针对客户需求,创新提出的“专网销售,共网服务”理念,充分尊重消费者差异化购车需求,又能借助NISSAN成熟渠道扩展启辰车主的服务网络。

在销售目标模型构建上,启辰团队也没有墨守成规,而是专门针对中国区域市场特点和启辰品牌定位,建立了一套区别于NISSAN品牌的目标管理模型,极大推动启辰品牌发展。

从市场业绩上看,截止2012年7月,启辰D50销售1.58万辆,刷新了合资自主上市初始两个月的销量纪录。之所以能够在淡市取得这些业绩,背后正是东风日产“自己主导”的全价值链体系能力支撑。

(洛青)

## 一张身份证就把奇瑞QQ“贷”回家

随着人们消费观念不断发生改变,信用卡消费、分期付款被越来越多人接受。近日,奇瑞汽车推出全新个贷方案——“奇瑞QQ轻松贷,仅需一张身份证”,用更便捷、亲民的贷款政策让更多消费者成为有车一族。

此次奇瑞QQ洞察贷款购车的消费者越来越多的趋势,推出全新个贷方案,照顾奇瑞QQ消费群体

的需求,尽可能精简贷款手续,加大贷款额度。

即日起,购买奇瑞QQ的消费者如果拥有信用卡或其他金融贷款记录,且申请人在征信系统中有完整信用报告,只需持身份证就能办理贷款手续。这个贷款政策可以避免繁杂的贷款手续,方便了广大消费者。同时,奇瑞汽车也尽可能简化贷款业务流程,两到三个工作日即可完成

审批,让消费者早日畅享车生活。

作为奇瑞汽车旗下的主力车型,本次推出的“奇瑞QQ轻松贷,仅需一张身份证”个贷活动,充分体现了奇瑞汽车“用心服务”的理念。这项贷款政策将吸引更多消费者步入有车一族,高性价比的车型加上高效实惠的个贷政策,必将会让奇瑞QQ销量再上一个新台阶。

(杨春)

## 地点变更 精彩不变

## 别克3D汽车公园改在奥特莱斯举行

27日,笔者从泰安强世行别克4S店获悉,原定在泰山广场举行的别克3D汽车公园巡回路演,活动地点改为银座奥特莱斯(泰山店),活动时间仍为9月30日至10

月2日,望读者朋友们注意。

作为上海通用汽车旗下集品牌传播、展示促销、娱乐互动为一体的全方位汽车体验平台,别克率领旗下主力车型震撼亮相汽车

公园,向广大消费者与爱车族全面展现别克知性科技力量与强大品牌形象,为大家提供更完善、更个性化的汽车消费体验。

(赵滨)



## BMW X1泰安 试驾会圆满落幕

9月23日,泰安广宝“BMW X1取悦,型自有我”山东城市联合试驾会圆满落幕。试驾会现场,车迷朋友们对BMW X1的激情与速度以及BMW X家族的独特魅力。(阎晓娜)



广汽传祺  
世界智·传祺质

# 广汽传祺 自主品牌 支持国货 耀我传祺



0利率 0月供 0担保

**传祺**  
Trumpchi

广汽华通店

地址:泰安市泰东路泰山国际汽车城  
销售热线:8859888