



东风日产副总经理任勇：

体系能力的自主才是真自主

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，让消费者早日畅享有车生活。

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。

(赵演)



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，车迷朋友们感受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



传祺 Trumpchi

传祺 GS5

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