

都市车界·车市

中国主流媒体汽车联盟走进上海通用

10月26日,中国主流媒体汽车联盟成员共同走进上海通用浦东金桥生产基地,与上海通用汽车总经理叶永明和副总经理蔡宾就企业15年历程、市场表现以及产品研发等方面进行深入研讨与交流。

前瞻战略下的体系竞争力

今年,上海通用汽车1—9月累计销量已超过102万辆,同比增长10%,连续三年成为国内年产销最快突破百万辆的乘用车企业。持续保持行业内的领军地位。对此,叶永明自豪地表示:“上海通用的战略一直是比较超前

的,从当年泛亚技术中心的成立,到2008年绿动未来战略的提出,上海通用始终在自主研发、全球体系和节能减排技术等方面快了国内行业几步,而当这些已经成为当下国内汽车行业的共识时,上海通用又已经向下一步的战略迈进。”

当然,这些战略每一步的顺利实施,正有赖于上海通用汽车旗下以SGM利益为重重的员工团队。叶永明认为,正是他们的存在,形成了上海通用融合东西方管理特点的独特企业文化,而这一企业文化存在,又能为更多的员工所接受,进而成为了企业成功的基石。



“微增长”时代的“微创新”

2012年汽车市场进入了“微增长”时代,上海通用也将贯彻的创新理念“细微化”。在刚刚结束的上海通用汽车全公司跨年度的创新大会上,叶

永明提出“让创新流行起来”的口号,“号召所有的24000名员工要‘微创新’,只要你一点点的智慧,一点点的改善,就是在做创新,公司已经从一个‘技术创新’时代到了一个‘应用创新’的新时代,让上海通用继续保持快速、可持

续,有竞争的发展势头。”叶永明介绍说:“正是基于对创新的实践,我们一路走来有多品牌战略、绿动未来战略,而现在又在实践多品牌的差异化和单一品牌的多元化,在不久后开始的广州车展,上海通用又将对外公布新一轮的战略创新计划。”

副总经理蔡宾则以新上市的别克昂科拉的定位来解释这一秘诀,昂科拉是国内第一款对于购车年龄有着精准细分的车型,这背后是十年来国内购车年龄从45岁到现在35岁的大幅下降,是整个汽车消费群体的年轻化。上海通用并不是去创造了一个年轻SUV的市场,而是在竞争激烈的SUV市场之后发现了一个尚未开垦的蓝海。解读并发现新的细分市场,这才是上海通用市场营销的成功之处。(俊杰)

以市场为导向的营销

从第一辆别克新世纪的上市,到最近别克SUV昂科拉亮相,上海通用的每一款车、每一个活动,都能在行业里引起不小的轰动。对于如何做到成功的市场营销,叶永明非常风趣的解释上海通用“以客户为中心、以市场为导向”的营

东风日产新轩逸 为幸福买单

——大友集团十二周年庆,“双11抢车日”疯狂上演!



岁末将至,努力打造省城最值得信赖的标杆性汽车集团,山东大友集团即将迎来十二周年庆系列活动,十二年对于大友人来说意味着成长、责任和不断的追求!为了回馈泉城车友的厚爱,旗下经营的东风日产五家专营店本月将联手推出多项感恩回馈活动。

本周“双11抢车日”将疯狂上演,超值特价车何必守望“淘宝节”!11月11日来东风日产买辆爱车回家作伴。以“舒适”为本的史上最强中级车新一代轩逸,为您买单“幸福,告别“光棍”一族,必将给你带来一份温情与归属,为您开启暖冬旅程!

爱车轩逸 舒适之王

作为中级家轿的开创者和引领者,东风日产轩逸从起初的“家轿四极”和“款待家人”的迅速崛起,到“史上最强”和“越级款待”领跑中级车市场,处处想家庭消费者之所想。

新一代轩逸采用“全新一代1.8L发动机(MRA8DE)与全新智能XTRONIC CVT无级变速器”,动力更强更环保。2700mm轴距、1760mm宽

阔车身和680mm行政级后排膝部空间,营造出领先同级的全尺寸宽适空间。Anti-Shock高稳定悬挂,能够应付各种路况,兼备美学性与功能性的Multi-Layer仿生学座椅,采用与天籁一致的三重舒适结构,大幅提升了贴身性与包裹感。三维超静音工程技术,提供媲美中高级车的专属私密空间。

回馈活动 缤纷启动

另外,大友集团12周年庆,东风日产还将推出“十二星座欢乐购车季”,到店参与“星座大富翁”“星座大转盘”“星座找找茬”“星座对对碰”四项游戏赢取十余种星座大奖!

同时,“东风日产杯够级大赛”报名在即,你是够级高手吗?何不一展绝技。“真情关怀·温情暖冬”,东风日产推出冬季暖风系统免费检测机免费添加防冻液,给你100%的“安全承诺”。

活动链接:

济南银大友二环南路专营店“您小区门口的日产之家”

11月10—18日乐共享购车惠:1.特惠放“价”车型等着

您;2.购车客户到店即得来店礼;3.购车七重大礼让您拿不停,还可参加抽奖,电饭煲、咖啡壶、茶具等着您;4.保有客户转介绍购车成功可获200元会员积分及精美茶具一套。

销售热线:87580666

东风日产经十西路大友店:88880000

东风日产经十东路龙腾店:88882222

东风日产工业北路金大友店:82798888

东风日产章丘大友明店:83788888

东风日产省体育中心店:82039888

东风日产工业南路店:69927777

东风日产匡山汽车城店:87111188

东风日产平阴翠屏街店:87876655

东风日产济南开元大街直营店:81175808

东风日产商河钱隆汽车城直营店:84800158

大友集团服务热线:88886888

斯巴鲁森林人交1万抵3万 再送巨额豪礼

进口SUV操控王 雨雪道路终结者

什么样的座驾能够从应对雨雪道路,带给我们最大限度的操控与安全?时至冬季,瑞雪翩翩的景致呈现泉城济南,驾车出行的您难免遇到道路湿滑、积雪结冰的异样路况。进口SUV销量冠军斯巴鲁森林人异样路况终结者,S-AWD全时四驱感恩40年,超级钜惠震撼泉城!交1万抵3万,购车再送巨额豪礼,限量20台!

进口全时四驱SUV 雨雪出行无忧

他以超强抓地力征服雨雪异样路况,实现全路况预见性灵活操控;他以水平对置发动机的低重心,带来雨雪道路行驶的较小车体摆动和安全平衡稳定性;他以车辆动态控制系统

(VDC),增加辅助驾驶系统紧急情况下的安全保障;

他以精准的操控性,令驾者即使行驶在湿滑路面依然轻松安心的驾驶乐趣;

他以荣获国际权威顶级安全评定的至高赞誉,带给您主被动安全的全气候体贴;

他的S-AWD全时四驱40年核心技术,领衔同价位SUV销量榜首!

斯巴鲁森林人,纯粹的驾驶者之车,20万区间的价格,性能“叫板”百万豪车,全能路况的征服者。融乘坐舒适性SUV多功能性为一体,带给您与众不同的驾驶体验!冰雪道路不用愁,只要拥有斯巴鲁!

斯巴鲁车主在济南泉城路、省体育中心内场、中华名小吃城、火车西站等指定位置免费停车;在省体首家汽

车主题西餐厅SUBARU·名典咖啡免费喝!尊贵身份特权济南独享!

<双十一抢购会> 斯巴鲁森林人“双十一”购车送惊喜活动即将开场。11月11日当日为生日或结婚纪念日的客户,凭身份证和结婚证到店购车享常规优惠的基础上,另享超值好礼,惊喜不断,好礼多多,快快行动吧!

爱车、玩车、懂车就选斯巴鲁!

中冀斯巴鲁山东世通专卖

新浪微博(号):537167876

黄台4S店:

68854885 68855885

经十西路4S店:

87292266 87292255

体育中心店:

82056486 85791486

此活动最终解释权归我司所有



50万车主信赖

“经济节油王”英伦金刚39999元起

双十一即将来临,为庆祝英伦金刚销量破50万,山东世中英伦汽车4S店脱掉利润外衣“裸价”销售。英伦金刚经典版、金刚二代、SC6(新金刚)都得到厂家大力支持,特批金刚系列车型以厂家进价0利润售出。

随着经济型家轿市场逐年升温,新车不断涌现。英伦金刚紧贴市场趋势,以晶钻硬朗的外形、高效节油的动力、极大化车室空间、C-NCAP四星级安全标准设计等诸多亮点切入市场。一经上市,强大产品力逐渐形

成良好的口碑在消费者间相传,由此也铸就了英伦金刚家族的50万销量。

刚刚购买了金刚经典版的李先生说:“英伦金刚是全家人反复考察后决定购买的,符合全家的收入水平和油价承受力,小排量经济型轿车,用来代步和旅游最为合适!”在车主眼里,金刚经济耐用,油费和保养费同其它车型每月节约数百元,集合高性能和节能性为一身的他受到了市场的热捧,累计超过50万辆的销量也证明了这一点!



您也想拥有这么一辆皮实耐用、经济节油的畅销车吗?快来山东世中吧!优惠不断,惊喜无限!

<相关优惠>:

英伦金刚经典版39999元起,金刚二代5.08万送原厂导航+DVD+蓝牙电话+倒车影像+装具大礼包。英伦SC6(新金刚)4.99万元起,购车送价值2000元皮质座椅。

山东世中·英伦汽车4S店

地址:济南市工业北路148号

销售热线:88674567

经十西路店:87292222

匡山GEELY汽车超市:

85609288

济阳GEELY汽车超市:

83143999

平阴GEELY汽车超市:

87883333

章丘GEELY汽车超市:

83795666

长清GEELY汽车超市:

87205199

商河GEELY汽车超市:

86655707

仲宫GEELY汽车超市:

18615171029

保险客服热线:87292206