

## 都市车界·特刊

2012年产销增长10.5%

## 东风Honda十年之际强势发力

来自乘联会数据，2012年12月份，东风Honda销量达30002台，逆市达成全年单月最佳销售纪录，环比11月份销量更是增长49.6%，遥遥领先于乘用车市场整体9.8%的环比增长率，其中CR-V达18977辆，CIVIC(思域)超过7500辆，在各项客户关怀政策的推动下，经销商深挖市场潜力销售逐步稳定，东风Honda与经销商精诚合作促成了市场快速回暖，展现出良性发展态势。

在市场快速恢复之下，东风Honda 2012年全年实现10.5%的同比增长率，跑赢乘用车市场全年6.8%的增长率，并最终实现全年产销28.2万辆，创造了东风Honda成立以来的最佳成绩。更为重要的是，东风Honda 2012年全年投放5款新车，形成覆盖多个细分市场的全车系产品阵营，同时第二工厂正式投产实现产能扩充，为企业下一步发展奠定良好基础。

□宇轩

精品战略潜能释放  
28万战绩带来车市正能量

2012年是汽车行业的“微增长年”，对于东风Honda来说却是蓄势的一年。东风Honda顺利完成28万辆的产销计划，并实现了销量的正增长，成为2012年车市低迷最大的亮点之一。这场抗“逆”、抗“微”的成功，从短期来看，是新车集中投放的拉升效应，但从长期来看，则是东风Honda一直坚持的精品战略发挥出的强大潜能。

作为东风Honda的主销车型，2012年CR-V年销量16.9万辆，同比增长5.6%，从2月底换代上市至8月初，短短半年间，全新CR-V销量突破10万辆，CR-V成为国内首款达成70万辆的单一品牌SUV车型；在中高级车领域，CIVIC也以7.97万辆的年销量，实现2.1%的正增长，其打出的“精品中级车”，也成为消费者追随左右的差异化优势。

从“城市SUV”市场由零崛起到井喷式增长，CR-V创造了一个又一个奇迹，CR-V也成为东风Honda精品战略的代表作。2012年6月，东风Honda旗下第一款MPV车型ELYSION艾力绅，以成为“MPV市场中的CR-V”的高姿态在新的领域发力，凭借全面卓越的产品

力，在目前增长性良好的MPV市场，改变公商务、家用泾渭分明的单方向需求，成为MPV市场新价值的缔造者；此外，11月发布的中期改款SPIRIOR(思铂睿)与混合动力车型INSIGHT，也各自具备差异化特色：新款SPIRIOR(思铂睿)进一步强化动力操控与驾驶乐趣，并且针对空间、内饰各方面作出改善；INSIGHT除了强调环保节能，也没有放弃对驾驶、时尚感的追求。

对于东风Honda来说，精品战略不仅是一个名词，它代表的是一种坚持，坚持为消费者提供与众不同的价值，坚持长远的发展高于短期效益，坚持成功者不从众的信念。2012年东风Honda推出的新车，仍旨在成为“细分市场的明星”，在经历一段时间的“发酵”后，这些车型表现力将越趋强劲。

不断追求完美  
十年铸就值得信赖的企业

2013年，东风Honda即将迎来企业成立十周年，十年对产品品质的追求、十年对消费者需求的满足、十年对顾客满意度的重视、十年与经销商共赢的宗旨、十年与员工共同成长、十年对践行社会责任坚持的坚持，不仅铸就了东风Honda健康的企业体质，也汇聚成公众、消费者、经销商对东风Honda的信赖。



成立以来，东风Honda始终坚持“精品战略”，不追求最大的量的价值，而是追求存量增长的价值，以精益的投资、精益的生产和精益的产品在业内独树一帜。成立以来，东风Honda始终把顾客满意度视为企业发展的动力源泉和立身之本。在2012年J.D.Power亚太公司中国售后服务满意度指数(CSI)研究报告中，东风Honda位列第二，这已是东风Honda连续三年位于CSI前三甲。成立以来，东风Honda始终把经销商盈利能力作为重要关注点，不盲目向经销商施压，在制定商务政策和渠道策略时强调“共赢”；在渠道拓展方面也十分稳健，截至2012年底，东风Honda全国销售网点为354家。成立以来，东风Honda始终以员工的利益为出发点，坚持与员工共同成长。东风Honda持续在内部开展丰富多彩的文化活动增强企业凝聚力，同时开展源自本田的改善提案、NHC等活动，提升员工专业能力，并启动“东本学堂”，加快员工培养与实质能力的提升。成立以来，东风Honda以“成为社会期待其存在的企业”为愿景，将环保公益事业作为企

业必须要做的事，努力为消费者和社会贡献最大的价值。

唯有强健体质，才能抵御车市寒冬；唯有打造良性生态系统，才能维系企业长久发展。越是艰难时刻，越是彰显良好企业体质和生态系统的重要性。2008年全球金融危机之下，东风Honda以近30%的增长率遥领市场；2012年，东风Honda以正增长10.5%的姿态引领市场，再度诠释东风Honda挑战精神。面对2012年的困难，东风Honda可以说是快速反应、迅速应对，未来必将厚积薄发，实现新的超越。

全面发力  
借力十年实现新的跨越

2013年，东风Honda即将迎来企业成立十周年。十年对企业体系的完善，十年对品质的坚持，十年对车主的关怀、十年对社会的贡献，都将成为东风Honda新一轮起跑的基点。如果说2012年是东风Honda逆势蓄力的一年，那么今年将是东风Honda全面发力、顺风起飞的一年。

2013年，东风Honda全系产品均处于产品生命周期的“黄金期”，

将由此迎来“产品发酵年”，新车潜能将在今年得到进一步释放。在双平台、全车系逐渐完善之时，东风Honda还将继续坚持“蓝海战略”，并将于今年推出一款针对中国消费者研发的全新一代车型——Concept S，以满足更多消费者的需求。

十周年之际，东风Honda将达到150万保有顾客，为进一步稳固顾客信赖感，东风Honda新的售后服务品牌“实质的信赖”将在今年全面展开，更为丰富的品牌内涵和更为专业、精益求精的服务将进一步提升客户满意度。

十年磨一剑，十年不断在危机中浴火重生，十年不断强化企业体质，十年不断加强与社会、消费者、经销商的情感维系，已经形成东风Honda活力、梦想、挑战的企业精神，锻造出东风Honda钢铁般的队伍，也凝聚了顾客对东风Honda的稳固信赖，这也将成为承载东风Honda新十年发展的脊梁和动力。新的发展契机和新的梦想已经在危机中埋下，东风Honda将化危为机，以信念坚定、信心十足、信赖可靠的步履走向下一个美好十年。

## 年终超值购车 就买天籁祈福版

——黄金服务大升级 你买天籁我包牌



技术日产 人·车·生活

天籁携东风日产全系车型  
提前给全市人民拜年  
天籁祈福版重装上市 黄金服务大升级



自古以来，春节就是中国人最看重的一个节日，现在不论你身在何处，都能感受到年味是越来越重。在2013年新春佳节即将到来之际，天籁携东风日产全系车型提前给济南市民拜年，祝全市人民阖家欢乐、万事如意。

同时，为了迎接新年的到来，东风日产推出天籁“祈福版”限量车型，同期东风日产“新春大四喜”活动也在火爆进行中，“黄金服务大升级、你买天籁我包牌”。即日起凡是订购天籁车型，购置税、全车险、车船税、上牌费一站全免，再送千元环保补贴。此时购买天籁，不但从优惠政策上是最佳时机，我们还将从以下几个方面为您剖析天籁如何成为过年开车回家必选中高级车。

开车回家过年，车的动力和驾乘者的舒适程度是最重要的。天籁在动力方面，采用“VQ发动机+CVT无级变速器”组成的铂金动力组合，为消费者带来刚性十足的澎湃动力，以及刚中带柔的平顺操控，让车主尽享驾驶乐趣之余，又保证了乘客的舒适乘坐感受。

另外，凭借Multi-Layer仿生学座椅、三维超静音工程、脉冲式高性能悬挂系统等舒适配置，天籁为消费者创造出可媲美豪华车型的全方位舒适驾乘体验。

除此之外，天籁还有超大的乘坐空间和

储物空间，足可以装下您精心为家人准备的礼物，拉着年货唱着歌，天籁注定让您今年的春节不再单调。

如果您钟情天籁的舒适、科技与环保，可到东风日产济南各4S店赏车、试车、购车，我们将为您在新春佳节来临之际开启一站式绿色无忧购车通道。

活动链接：1月26日“新春惠民 东风日产车友专营店携手网上车市掀钜惠狂潮”活动盛大启动。全年仅此一次优惠，各款车型优惠不等。千元精品、保险补贴、分期购车金融方案，让您轻松购得爱车。此外任意品牌均可置换东风日产全系新车，成功置换即送1000元精品。详询0531-88880000

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  
东风日产二环南路银大友店：87580666  
东风日产章丘大友店：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  
东风日产济阳开元大街店：81175808  
东风日产商河钱隆汽车城店：84800158  
大友集团服务热线：88886888

济南保时捷中心  
推出“友礼遇，共分享”活动

济南保时捷中心自2012年6月12日开业以来，受到了省城消费者的热切关注和支持。保时捷品牌旗下Boxster、Panamera、911、Cayenne、Cayman等车型得到了消费者的认可和肯定，截至目前，销量已达300余台。济南保时捷中心为感谢消费者，特别推出“友礼遇，共分享”客户回馈活动。即刻携手好友加入保时捷家族，共赢幸运好礼，获得保时捷专业保养服务。据悉，济南保时捷中心位于济南市经十西路3311号，是济南地区首家官方授权的保时捷中心。这座4S店总面积超过5,100平方米，内设现代化展厅，并建有3,205平方米的售后服务中心，大幅度超越了传统4S店的服务水准。拥有专程从德国进口的各类最新技术设备。保时捷技术人员拥有8年以上的专业经验，并经过严格的全面培



训，致力于为消费者提供最佳服务。  
济南保时捷中心  
济南市槐荫区经十西路3311号  
电话：(0531)87972911  
传真：(0531)87973911  
展厅营业时间：周一至周日9:00至19:00  
服务中心营业时间：周一至周五8:00至19:00 周六8:00-15:00

上汽大通-V80商务车  
为“省政协”会议保驾护航

“山东省政协第十一届一次会议”于1月22-31日召开，上汽集团商用车公司定位于具有国际影响力的百年品牌——上汽大通——V80商务车型，经过数次选拔，终获此殊荣，被指定为“省政协”会务专用车，承担“省政协”会议用车重任。

上汽大通旗下车型以长、短两种轴距，高、中、低三种顶高，覆盖商务接待车、通勤旅游车、城市物流车三大类基础车型，已形成涵盖2-16座的24个基本车型96个明细车型，另有符合不同行业需求的改装车型，充分诠释商用MPV的多用途；产品的9大国际基准，



代表了技术的全面领先，并将乘用车化的品质及诸多配置首次引入商用车领域，树立商用车领域的标杆。  
经销商：山东万华汽车销售服务有限公司  
销售热线：400-076-2011  
地址：济南市中区二环南路7308号(济大西校区东南门对过)  
微博账户：上汽大通-山东万华  
微信公众账户：MAXUS-SDWH