

严刚:从市场来到市场去

本刊专访安徽江淮汽车股份有限公司副总经理严刚

你见过侧立两轮行驶的SUV吗?5月19日,在江淮瑞风S5舞动中国济南站的活动现场,高速蛇形绕桩、急速漂移入库、侧立两轮行驶等表演,不仅让来自全省的2000余名观众捏了一把汗,同时还亲眼见证了瑞风S5的优异品质。“通过瑞风S5舞动中国这种体验式营销手段,向山东消费者展示江淮这几年技术进步、产品性能。”在瑞风S5舞动中国济南首站活动现场,安徽江淮汽车股份有限公司副总经理严刚在接受本刊专访时表示,下一步江淮将通过更多途径更好地为山东消费者服务。

□韩杰

“消费者喜不喜欢” 决定了产品品质

5月下旬的济南,早已有了酷暑的前兆。济南龙奥广场赤裸裸的暴晒在太阳下,来自全省各地2000余名观众顶着烈日围在场地四周,生怕错过场上每一个精彩瞬间。“通过一次汽车高难度特技表演,向消费者直观展示瑞风S5的技术。”严刚告诉本刊记者,此次活动的根本出发点是展示产品性能。

“无论从技术先进性还是成熟度,在目前自主品牌车型中瑞风S5绝对走在前列。”研发设计部门出身的严刚,讲起这款江淮最新产品来止不住的兴奋。据他介绍,在S5设计之初他们就提出“五讲四养”原则:五讲是一讲材料、二讲结构、三讲功能、

四讲性能、五讲成本;四养是看起来养眼、摸上去养手、听上去养耳、坐进去养精蓄锐。“我们的设计人员都在围绕这个原则进行研发。”严刚说。

在严刚看来,一款产品好不好,最终的检验标准只有一条——消费者喜不喜欢你的产品,你的产品能不能给消费者带来价值。“从生产、销售到使用,在产品生命周期内,如果离开消费者价值实现的原则,离开消费者满意度的事情,那么再好的产品也不会有市场。从市场来到市场去,我们研发的核心是:止于市场需求,保证市场满意。这是我们搞研发、创新的基本指导思想。”

出色的产品品质让S5一经推出就赢得市场认可,从3月19日上市至今,短短一个多月时间,瑞风S5销量就已经达到8000台。“这个数字对江淮而



言是一个新高度,我们很感谢这批消费者的支持。”就在刚刚结束的江淮瑞风S5舞动中国济南站活动当天,现场销售近3000台,山东消费者对瑞风S5颇为认可。

品牌营销

以顾客价值为导向

“就一款产品而言,设计赋予了产品DNA,制造决定了产品生命与质

量,而品牌营销则给产品注入了灵魂。江淮近几年技术研发进步很大,八年前我们就在欧洲、日本成立研发中心,目前拥有专职研发人员3000多名。有时候我们组织经销商去国外的研发中心去参观,他们都没想到江淮的研发技术如此之高。”严刚告诉本刊记者,在经过多年的发展后,江淮在设计与制造方面都取得很大进步,摆在江淮人面前的新

问题是如何提升品牌形象。

“消费者在购买产品时购买了两样东西,一是使用价值,一是品牌价值。”在谈及未来的品牌营销规划时,严刚有着自己的独到见解。“瑞风S5舞动中国也好,和悦飞行秀也好,都只是营销的具体手段,通过这种体验式营销手段展示江淮这几年技术进步、产品性能。下一步江淮的营销要回归,回归到‘顾客价值实现’的基本原则上来。”

在严刚的规划中,江淮厂家通过科学的市场分析与战略策划,不断丰富终端网络,让位于市场终端的经销商赚足利润,从而做大做强。随后,通过终端网络对江淮客户给出定位,帮助潜在客户选购一款更适合他们的产品。“主机厂要站在经销商的利益上考虑问题,经销商要站在消费者的利益上考虑问题。把这条主线串起来,我们的策略就是:首先卖品牌,其次卖服务,最后在以上两点基础上卖产品。”

在严刚看来,营销活动只是一个一个的形式,在“顾客价值实现”的原则前提下,产品政策、规模政策、商务政策、营销政策都可以围绕这个核心细分化。“在如今市场竞争中,顾客选择谁,就看哪个品牌对顾客更好一些。”



严刚答记者问部分实录:

本刊记者:江淮瑞风S5舞动中国首站活动为什么会选择济南,山东市场对于江淮的意义何在?

严刚:首先,山东道路条件好、市场大,特别是对自主品牌需求量大;其次,江淮在山东青州投入产能10万台轻卡工厂,因为在江淮人心中,山东是江淮重点市场、战略市场,值得江淮去投资;第三,近两年来,江淮在山东市场销量连续两位数增长,去年在山东市场商用车销量占总量10%、轿车占5%,济南金万通专营店去年就卖了6000台车,这在全国经销商中是少有的。通过这次活动,我们要向山东市场证明,江淮是一个值得托付的品牌。

本刊记者:江淮在自主研发技术上有哪些规划?

严刚:1.打造白金传动系统,1.5T GDi发动机与6DCT自动变速箱都将在2013年底批量生产,并且拥有年产20万台的规模,基本可配戴江淮乘用车所有车型;2.人性化的概念设计与产品造型设计,逐步形成江淮独有的风格;3.智能化、电子化能力提升。我们联合博世打造智能化对话技术,这套语音系统将首先用在江淮下一步打造的高端车型(内部代号CR)上,我们的口号就是进了车“世界就与你在一起”了。4.在新能源技术方面,江淮第五代纯电动轿车将于2014年底投放,续航里程可达200公里。

本刊记者:江淮海外市场取得哪些成就,未来又有哪些举措?

严刚:江淮去年海外市场占全部销量的15%,约有近9万台销量。另外,我们还已经在巴西建立产能8万台的工厂,预计到2015年底工厂能正式批量生产。

瑞风 S5

舞动中国 千人共聚 首战告捷

定销296台!

舞动中国

refine S5 Wonder China

特约经销商: 济南金万通经十东路 0531-87568282
 德州圣豪 0532-83246777
 即墨圣锦 0532-88567877
 青岛圣豪 0532-84966777
 青岛(平度)千霖 0532-88357666
 泰安金瑞 0538-8168777
 淄博万盛 0533-3178688
 潍坊金万通 0536-8810687

济南金万通经十西路 0531-88590000
 莱西弘业 0532-83100266
 烟台华宇 0535-2845777
 莱州华宇 0535-2845776
 威海恒城 0631-5995177
 淄博金悦 0533-2986868
 东营恒瑞 0546-8532666
 临沂金瑞 0539-7068777

济南金天易 0531-68818998
 日照江淮 0633-3915777
 青州亿隆 0536-3295507
 高密隆运 0536-2219966
 济宁金瑞达 0537-3717800
 济宁金运 0537-4635666
 邹城安瑞达 0537-5270000
 滨州华达 0543-3267555

青岛(胶南)昊宇 0532-84138888
 德州和兴 0534-2263300
 聊城中泰 0635-6163777
 枣庄鑫诚 0632-4828666
 枣庄和信 0632-5261966
 菏泽鑫龙 0530-5705566
 菏泽盛发 0530-5594111

江淮汽车