

行动纲领成就东风日产合资典范

连续四年蝉联全球汽车产销量第一,年销量破2000万辆近在眼前……中国汽车市场总是不缺乏吸引眼球的话题,但却一直缺乏现象级、内生式的发展模式。而在这个市场飞速成长的黄金十年里,全球各大汽车巨头通过合资纷纷受益,而其在中国的合资企业除了贡献巨额利润之外,似乎总归难以摆脱代工厂的尴尬角色。

如果不是两次里程碑式的绝处逢生,今天业内称道的东风日产恐怕也难以摆脱类似的尴尬。而遇到困难,能否实现涅槃式成长,也许就是卓越的企业和一般企业的明显区别。

第一次困难,是2004年的“停产风波”。东风日产2003年成立,第一款车型“蓝鸟”实现了当年投产、当年销售、当年盈利的行业奇迹。2004年,车市进入冰河期加上合资双方内部矛盾一再激化,东风日产的销量

低迷甚至不得不停产。此时,以任勇和吉田卫为代表的合资公司高层,以高超的政治智慧、巧妙的沟通方式带领双方高管和员工总结分析问题。2005年,《东风日产行动纲领》正式颁布,确立了“东风日产利益的最大化是合资双方共同的目标”这一原则,实现了合资双方的全面“合心”,走上了稳定快速发展的轨道。东风日产一位高管在接受采访时的一句回答可称经典:“我们每天99%的时间都在业务上,很少需要花时间去协调日方领导和员工,这个是东风日产很核心的竞争力,也应该是合资企业做得最好的。”由此,2013年6月16日,东风日产以十年完成450万辆产量的行业新纪录点亮了生日蛋糕上的蜡烛。

第二次是2012年的“钓鱼岛事件”。9月份,突如其来的事件导致东风日产销量大幅度下

滑,出现了企业史上第一次同比大幅下跌。其实早在2012年初,总是把“领先半步”挂在嘴边的东风日产就已经在酝酿新的变革,在区域营销层面成立了四大地区营销部,职能轴层面成立了业内第一个数字营销部,品牌轴层面成立了启辰事业部。此次事件之后,除了先后出台备受好评安全保障承诺和品质无忧承诺,东风日产更加系统地战略层面总结和反思全新的发展道路。

彻底的客户至上路线确立,开始推出牵引式营销等一系列举措,与将“与经销商的融合”也纳入到体系中,经销商和普通消费者共进退。以技术与创新为重心,打造全价值链体系竞争力,确保全球水准的资源整合以及品牌运营能力。看来,东风日产已经初步理顺了更加广义的“新合资逻辑”。

有了中日双方对“新合资”



的共识,东风日产将合资双方的“融合”继续推进。技术转移通道正在被东风日产打通,在此背景之下,对于合资汽车企业而言,启辰新产品的导入和品牌的运营、英菲尼迪的国产都将具备特别的象征意义。(李悦)

开瑞优雅2代 济南国丰店上市

8月25日,开瑞汽车重磅新车——优雅2代在济南国丰经典4S店上市发布。优雅2代经过对外观、空间、动力等的全面升级,定位于“前驱全能商务车”,指向入门级MPV市场,高度展现了开瑞汽车打造精品微车的强大实力。

据悉,优雅2代是目前微车市场上唯一一款前置前驱的车型,在同等车身尺寸下达到更大更舒适的乘坐空间;并利于发动机散热,降低噪音等等;而在发生碰撞时,发动机及微凸的车头可以吸收一部分能量,更大幅度地保证乘员的安全。在老款优雅基础上全面升级而来的优雅2代,外观方面,经过轴距加长和车身加长,以及车身造型优化,轴距达2800mm,车长达4400mm,宽1660mm,车高1890mm,整体流线型车身造型更接近MPV,不仅商务感十足,风阻系数也大大降低;而尾部造型优化,中门升降玻璃、内饰优化等细节,更增加其美观度和乘坐舒适性。

在空间方面,优雅2代采用了2+2+3的座椅组合,第二、三排可以灵活放倒,车内最大实用空间达到4000L,车厢内采用平地板设计,增加了实用空间。优雅2代在动力方面也有升级,搭载与奇瑞风云、奇瑞E5共用的1.5L奇瑞十佳发动机ACTECO-SQRD4G15,最大功率80kW,最大扭矩140Nm,公告油耗7.3L/100Km,实现了强劲动力和燃油经济性的完美统一。(韩杰)

找的就是你 东风风神搜寻“品质代言人”

如果你是行程里程最长的风神驴友;如果你是介绍朋友购风神车辆最多的车主达人;如果你是百公里开出5L油的节油高手;如果你是当地第一位拥有东风风神车辆的人;如果你是东风风神的铁杆粉丝;那就赶快报名,参加东风风神“品质代言人”评选吧!即日起到9月10日,东风风神在全国范围寻找“品质代言人”。广大车主可到东风风神专营店报名,或者登陆东风风神官网、东风风神官方微博参与评选,开启你的东风风神“品质代言人”精彩之旅。

只要你分享随手拍下的爱车超长里程以及用车过程中的幸福故事,或者介绍朋友购买风神车辆的感人事迹,都有机会当选东风风神“品质代言人”,更有众多精彩好礼等你来拿。名列前茅的车主,还有机会获邀参与东风风神第20万辆下线暨品质之旅活动,近距离感受好车是如何炼成的。

秉承东风央企实力,东风风神打造国际化品质好车。S30、H30英雄车队足迹遍及全球,曾以纵贯21个国家、全程51226公里零故障的成绩成功征服五大洲;明星座驾H30 CROSS一度高居跨界车细分市场销量、增幅“双冠王”;“幸福座驾”A60更是凭借旗舰品质与超值性价比长期领衔自主品牌“国三甲”,树立车系车典范。

近年来,东风风神销量也在节节攀升,获得市场和消费者的一致认可。2012年在汽车行业整体呈微增长的形势下,东风风神全年销量超6万辆,同比增长131.2%。今年1-7月,东风风神再次以40%多的增幅,实现销量的稳步提升。据悉,今年9月份,东风风神还将迎来第20万辆汽车下线和第20万位车主诞生。

今年,著名主持人孟非、乐嘉携手代言东风风神新S30、新H30 CROSS,在汽车行业刮起了一阵代言旋风。专家分析,本次东风风神“品质代言人”评选活动也有望在业界再次引爆一股更加猛烈的代言热潮,昨天你因品质选择东风风神,今天东风风神找寻感知品质的你。欢迎广大车主踊跃报名,争当东风风神“品质代言人”。我们找的就是你!

(田华)

“驭揽天门99弯” ——2013Mazda6弯道王者归来

8月22日一汽马自达在张家界天门山,举行了2013款Mazda6试驾活动——“驭揽天门99弯”。通过此次天门山99弯试驾活动,

新款车型向媒体、记者充分展现了“弯道之王”Mazda6卓越的弯道驾驶性能,以及Mazda追求驾驶乐趣的品牌理念。(本记)



读者可在手机应用商店搜索并免费下载云拍App,扫描图片可观看更多精彩内容

JADE(杰德) 9月6日将正式上市

7月24日,东风Honda旗下第一款中国首发的全球战略车型JADE(杰德),在厦门试驾会上正式公布起售价为14.98万。不少业内人士表示,JADE(杰德)在延续东风Honda“精品战略”的同时,凭借着如此有冲击力的定价,将会迅速打开市场,其所代表的时尚多功能轿车领域也有望被快速撬动。据悉,JADE(杰德)将于9月6日在上海正式发布,届时,东风Honda将向外界公布全系车型售价。在起售价公布前,参与试驾的媒体及顾客都普遍认为,根据东风Honda一直以来的定价策略,像JADE(杰德)这样产品力出众、具备价值感的车型,起售价不会低于16万元。但是东风Honda最终以14.98万的起售价引来现场媒体一片惊呼,展现出对市场的十足诚意。对此,东风Honda执行副总经理陈斌波在接受采访时表示,JADE(杰德)的定价,是综合考虑80后群体的经济收入和消费形态而定的。作为东风Honda十年扛鼎之作,JADE(杰德)展现出东风Honda“挑战”“时尚”“活力”“激情”的品牌主张,而14.98万的起售价不仅表明了立足中国、为中国消费者打造精品的决心,更重要的是,这个定价策略在一定程度上预示了东风Honda整体营销策略的转变,从JADE(杰德)开始,东风Honda或将改变一直以来“匀速行驶”的状态,正式进入“全面加速”阶段。(培琪)

中国一汽

最便宜 最省油 最保值

夏利N3

济南明华汽车销售服务有限公司 销售热线: 87512377
天津汽车工业销售山东有限公司 销售热线: 88511599

中国一汽

夏日钜惠风暴 再掀低价狂潮

夏利N3 限时钜惠最低 26990元起

明星汽车济南店 销售热线: 81177770
明星汽车商河店 销售热线: 84807766
明星汽车章丘店 销售热线: 81291617

恭贺二环西路全线通车

北京现代华泰店为答谢新老客户 长期以来的支持与厚爱, 9月1日起至30日 凡进站建档客户赠送玻璃水一瓶, 保养加养护客户赠送机油券一张, 免费车内空气净化消毒, 续保客户均有大礼赠送。

销售热线: 82533888 服务热线: 82533566
地址: 二环西路6619号(森林公园西门对面)

曼捷汽车

北斗星 X5 多功能跨界轿车

山东龙昌汽车系列 全年最低价格钜惠秋季车展

山东龙昌汽车销售有限公司

销售热线: 0531-8869988 地址: 历下区工业南路83号
销售热线: 0531-8869708 地址: 德州经济开发区大世界东区9号
24小时救援热线: 0531-8869703

4万9千8起 金杯海狮带回家!

连续16年轻销冠军

山东京华汽车销售服务有限公司 (招聘: 销售主管、销售顾问)

销售热线: 0531-88733333 13376407222 地址: 济南市二环西路国山汽车大世界东区25号
山东京华工业南路直营店 地址: 济南市工业南路奥体西路路口东南角

政商新风 大观天下

山东京华为回馈新老客户 特价车型享万元钜惠

山东京华汽车销售服务有限公司 (招聘: 销售主管、销售顾问)

销售热线: 0531-88733333 13376407222 地址: 济南市二环西路国山汽车大世界东区25号
山东京华工业南路直营店 地址: 济南市工业南路奥体西路路口东南角