

期待



冠军品质 触手可及

——山东启辰探秘郑州之旅



3月23-24日，启辰东风南方济宁星源专营店及启辰鲁西区七家店，共计300人参加了由厂家在郑州举行的大型厂家直销团购活动，参与活动者不仅免费游览了六朝古都开封，还进入启辰郑州工厂参观，深入了解启辰汽车与奇骏逍客共线生产的生产工艺，使大家对启辰有了更加直观的认识。参观现场由厂家举办大型团购促销及精彩车技表演活动，优惠力度空前之大，现场有160位客户成为了启辰准车主！

2013年12月18日上午10点18分，100258辆的数字清晰地显示在了东风日产启辰品牌销量监测系统的屏幕上。在过去的一年半时间里，启辰以每半年环比增长50%的速度在中国车市高歌猛进，在第一个完整销售年度就一举跨越年销10万辆的“门槛”，跻身主流汽车品牌行列，打开加速上升通道，“年度最具实力中国汽车品牌”的殊荣，实至名归。“在第一个完整销售年度，

启辰品牌对企业整体销量的贡献度已经超过了10%，成为东风日产乘用车公司副总经理任勇表示，“东风日产的双品牌战略已经进入到收获期。我们有信心，随着启辰品牌深度发育，两大品牌联手将为中国消费者创造更多精彩。”年销10万辆，是一个汽车品牌跻身主流品牌阵营的“门槛”，也是一个汽车品牌走向成熟的标志。这证明该品牌在产品、品质、服务等各个方面都得到了市场的普遍认可。

在前不久举行的广州国际车展上，启辰品牌发布了2014年的战略规划“UP 2014”，并发布全新品牌主张——“多彩生活·触手可及”。2014年，启辰品牌将在产品、服务上实现全方位升级，深度满足客户需求，启辰赢得市场的广泛认可，从稳重的D50，到时尚的R50，再到充满活力的R50X，在一年半多的时间里，启辰基于同一个优秀平台推出了三款风格

迥异的车型，将普及型车市场进行了彻底的细分。2014年，单凭现有三款车，启辰就可以“飞的更高”。没有哪个新品牌能够像启辰一样，在其最初的十几万用户中就能树立极佳的口碑。可靠、省油、性价比高、服务方便成为众多车主对启辰的一致评价。启辰在产品、品质、服务方面的极致造诣，来源于东风日产全价值链体系系的保障，更来源于东风日产对新时代下中国汽车消费需求的深入洞察。“启辰为满足中国市场需求而生，市场需求是我们一切行动的出发点。”启辰事业部副部长颜宏斌表示，“如果一件事情对于客户来说非常重要，我们就要把它做到极致。客户最关心品质、油耗、性价比、服务，那么启辰就一定要把这些方面做到同级最好。尊重客户需求，这就是启辰品牌的成功哲学。”在洞察消费需求基础上，启辰以实力说话，不到两年时间里不仅赢得

了近15万用户的青睐，也获得了来自行业的一致肯定，获得各大权威媒体授予的“最佳自主品牌新车”、“年度最具实力中国汽车品牌”等行业奖项。在J.D.Power亚太公司去年10月发布的2013年度中国新车质量研究(IQS)报告中，启辰品牌更以大幅领先行业平均水平的成绩，荣登合资自主品牌新车质量冠军。

启辰式成功，开创后合资时代产业新模式启辰跨越年销10万辆大关，不仅意味着中国车市再添一主流

品牌，可以为中国汽车消费者提供更多选择，更为中国汽车产业的发展尤其是合资汽车公司的发展，提供了新的发展路径选择，从这点来说，启辰品牌的成功，意义重大。东风日产打造启辰品牌，不仅为企业找到了新的销量增长极，而且也让企业的全价值链都得到了深层次的锻炼，研发、采购、制造、营销、服务等各板块在启辰品牌的经营中迅速成长，形成了整合全球资源而又更加贴近本土市场的、具有自生长性的自主体系能力。对于中国汽车产业整体实力的提升，启辰品牌的阶段性成功，可谓提供了宝贵的经验。“年销10万辆，为启辰品牌发展奠定了一个良好的开局。这是个令人振奋的成绩，但也更是激励和助推我们继续前进的力量。”叶磊表示，“我们没有时间沾沾自喜，因为还有更广阔的市场等我们去耕耘，还有更广大的消费者等我们去服务。年销10万辆，让我们站在了一个新的起点上，让我们拥有了更多的能量和经验，去开启启辰品牌发展的新篇章。”





启辰 多彩生活·触手可及

冠军品质 触手可及

启辰“一证贷”，延保趁现在



服务热线 400 830 8899 800 830 8899 www.venucia.com

现在购买启辰只需一张您本人的身份证即可申请贷款，轻松简便，一证进入汽车生活。无论新老客户，来店都可享冠军礼遇！

东风日产

东风南方星源专营店
地址：济宁市金宇路与105国道交汇处刘堤头转盘南88米路东（金宇汽配城对过）
销售专线：0537—5175688