

# 济南大谦大众感恩钜惠“父亲节”

恐惧时，父爱是一块踏脚的石；黑暗时，父爱是一盏照明的灯；枯竭时，父爱是一湾生命之水；努力时，父爱是精神上的支柱；成功时，父爱又是鼓励与警钟。

6月15日，济南大谦上海大众与您一起为父亲祝福，陪您一起感恩父亲。

【团购时间】：6月15日 14:00

【团购地点】：上海大众济南大谦4S店(济南市工业北路70号，恒大城西邻500米路南)

【乘车路线】：乘8路、40路、K57路、106路、307路、313



路、315路、316路、327路公交车开源路下车即到。

【多生钜惠】：  
钜惠一：新帕萨特综合钜惠3万元。

购买新帕萨特综合钜惠3万元，大谦汽车让您用车更舒心。  
钜惠二：三款节日专属特价车。

## 新十年，东风日产去哪儿

4月29日，在东风日产总部年度形势与任务报告会上，市场销售总部新任副部长陈昊的一份名为《东风日产去哪儿》的PPT，震动了全场员工，也掀起了新十年“东风日产去哪儿”的激烈讨论。2003至2013年是东风日产发展的第一个十年。在这十年间，东风日产成功从一个年销量不足10万辆的车企，迅速成长为具备百万产销体系力的主流企业。2014年第一季度，东风日产更是交出了累计500万辆产销量的成绩单，成功打破行业最快纪录！

然而，正如东风日产自己所说，百万辆已经是过去时，我们的目标是到2018年，进入“乘用车行业第一集团领先地位”，实现市场占有率名列前三的目标。

挑战之下的新十年，那个以创造奇迹闻名的东风日产将去哪儿？

### 深夜，一个令人“心惊肉跳”的电话

“救援电话打来的时候，是凌晨2点左右。”东风日产南通海通专营店的一名工作人员告诉笔者，“车主语气焦急而不慌乱，清晰地描述了事故情况、所在位置等，还问我救援是否收费。一个星期之后，我们才知道这是总部的一个暗访电话，当时就心惊肉跳起来”。

真实的情况是，“深夜暗访经销商，摸查售后服务”的工作，并非只是随机抽取了几家专营店，而是一次针对所有渠道的紧急救援夜查——全国600多家NISSAN专营店无一例外！通过实际摸查，看看凌晨时段是否有人在岗，服务是否到位。市场销售总部副部长陈昊告诉笔者：“销售为基，服务为本，这个本永远都不能忘，所以我要提醒他们。”

### 11载，客户意识修养基本养成

“我为客户做什么”全员大讨论是2013年由党委工作部牵头，东风日产所有部门全员开展的实践活动，也是2013年东风日产内部最核心、涉及面最广的项目。它明确从消费者、经销商、员工和供应商四个方面着手，通过全价值链

优化，提升服务效率与质量，最终达成令终端客户满意的目标。

在外人看来，这个活动也就是开开会、做做动员报告就结束了。可是，在东风日产，每个部门最终是要落实产生多少课题，解决了哪些，改善对策具体内容是什么。谁要玩虚的，公司内部网上有几万人在盯着你发表的月度和年度总结报告。按照东风日产党委书记周先鹏的说法：在车企，比产品意识更重要的是客户意识。必须得让客户意识成为东风日产人的基本修养才能事半功倍。

进入2014年，“我为客户做什么”实践活动正式进入了2.0阶段——公司各部门全面接触客服中心，尤其是核心部门科室，必须参与接听客户来电，切身了解客户的抱怨和真正的需求。当员工们戴着耳机，亲自监听到客户在800电话中的声音时，“消除客户抱怨”就变成实实在在日常工作中的出发点和立足点。

### 6年，高管会议依旧“冷酷无情”

外人很难想象，东风日产每年冬季的高管论坛是何等的“冷酷无情”——著名的“五个提倡、五个反对”共识就来自2009年高管论坛最终形成的《东风日产高管宣言》。而只要一想起2004年停产反思、召开东莞会议并创制《东风日产行动纲领》的往事，人们其实也能够找到两者之间的脉络。

回顾历年高管论坛，我们会发现东风日产每一届高管论坛都是内部开展的一场“自我否定”大讨论。以“不讲成绩，只谈问题，功夫在会前、出彩在会中、关键在会后”为主旨，通过“寻找差距、找到解决对策和实践变革”三大步骤，形成了一套发现问题、正视问题、探讨问题和解决问题的完整方法论。“好比是X光扫描，东风日产的各种大企业病和小毛病都有更大可能被扼杀在襁褓之中，确保这个团队具备可靠的执行力。”东风日产乘用车公司副总经理任勇这样描述自省和改善的作用。（陆小虎）

## 先锋设计师辣评东风Honda Stay ahead全新品牌行动

日前，东风Honda发布了全新的品牌行动——Stay ahead(志在领先)，不仅寓意将在技术和产品上强化领先优势，同时也将赋予企业品牌更为丰富的内涵。来自上海的三位先锋设计师陈漫、达彦、Charles Wang应邀出席“Stay ahead Live Meeting”品牌行动发布会，

他们从不同的视角辣评了对Stay ahead的理解。国际视觉艺术家陈漫：“重复是一种病！”重复就是固步自封，不思进取，而Stay ahead所倡导的就是“不重复”精神。新媒体艺术设计师达彦：“寻求不同道路的勇气和动机！”寻找不同的道路，就必须具有开创精神，而这

也是对Stay ahead深层内涵的精彩阐释。在全新环境下，东风Honda希望通过Stay ahead品牌行动打通与80后沟通的桥梁。时装设计师Charles Wang：“保持先锋和前卫并且不断的创新！”设计师Charles Wang的不同见解也是Stay ahead的一个完美注脚。（秋仪）

## 东风风神的质量与速度

“新车开发的流程极其严苛，有固定的节奏。不按节奏来，就是对自己、对消费者的不负责。”在东风风神征服五大洲四周年纪念活动现场，面对笔者“5年3款车的产出速度”的提问，东风乘用车公司总经理李春荣如是回答。

“坚持‘质量经营’，而不刻意追求速度”，李春荣为东风风神过去7年的发展，提供了最生动、最本质的诠释。企业发展犹如建造房屋一样，得先打好根基，才能构筑高楼大厦，对于车企，质量就是发展的根基，要先做好质量，再按

照固定节奏稳步发展。这种“质量”与“速度”的快慢哲学，让东风风神走上一条与其它自主品牌截然不同的发展新道路。据悉，东风风神已完成2017年前的产品规划，每年保持2-3款新产品投放市场，逐步丰富东风风神的产品线。在未来的三年内，新一代时尚精品家轿A30，被誉为“SUV中的苹果”AX7，一款新能源电动车以及PSA联盟后的首款力作L60等四款重磅车型，将先后入市。2016年，华系旗舰高端车型东风一号也将投放市场。

目前，东风风神已经形成

一级网点318家、二级网点千余家网络布局，服务半径为68KM。东风风神计划到2014年年底将一级网点数量增加至350家，进一步缩小服务半径，为用户提供更为便捷、贴心的服务，提升客户满意度。2014年是东风风神的“客户满意年”，深谙“快与慢”经营哲学的东风风神，产品品质与服务满意度已先人一步，超越部分自主、合资品牌。已具备世界级体系能力的东风风神，是否能够继续创造奇迹，或许从即将推出的A30、AX7上可见端倪。（纳当）

## 北欧控这个feel 驾驶“倍儿爽”

驾驶绅宝D50，转弯时不会因减速而扫兴，不用担心“推头现象”，转弯速度还比别人快。以常规路面行驶的15米转弯半径计算，普通前驱车超过30或40km/h时就会出现不同程度的“推头”现象，能明显感觉到车头在向外侧偏离。而驾驶绅宝D50的感觉完全不同。因为绅宝D50的轴重比为57:43，接近前驱车的理想轴重比，配合后轮的随动转向功能，不会明显加大前轮转向时的侧向力，也就避免了“转向不足”现象的发

生，保证了转向的准确、平稳。驾驶搭载多连杆独立后悬挂的绅宝D50，即使路面有起伏，也不会有过多颠簸感。因为，当汽车的一侧发生较大的路面反馈时，产生的冲击振动只会通过防侧倾杆传递到悬挂的另一侧，相较扭梁等非独立悬挂，震动更小。可以过滤掉大部分的颠簸感。驾驶绅宝D50不用绕行积水路面，因为它搭载了德国大陆最新一代MK100 ESC车身稳定控制系统，该系统集合了ABS、EBD、CBC、TCS、HBA、

AYC、DTC七大主动控制系统于一体，当车轮因为路面湿滑而发生滑动倾向时，ESC系统将及时修正，通过对车轮的独立制动，消除车身打滑，保持行驶的稳定性。即使发生驱动轮空转的情况，该系统也能迅速将其锁止，把动力全部传导至未打滑轮，使车辆及时脱困。再加上“周全安全”的呵护和“经济效能”的支持，驾驶绅宝D50，感受的是“天高任鸟飞、海阔凭鱼跃”的畅快，正如歌中所唱“看什么都痛快今儿我就是爽”。（媛媛）

东风标致 东风标致山东泰通 “狮”界杯召集令 豪礼车惠 6月21日 消夏烧烤晚会

“狮”届杯召集令，百万豪礼等您来“提” 便宜才是硬道理！ 全系车型冰点价格，全市最低价！ 山东泰通独家买断标致307、207最后一批现车，清库钜惠！

买东风标致就到山东泰通 全国十佳经销商

活动报名热线：  
匡山店：83151111 83152888  
北园店：83168889  
经十西店：69923899