



瑞风MPV 2008年MPV市场销量夺冠

2008年瑞风再夺MPV销量冠军,通过7年的不断努力,完成了从“王牌”到“航母”的蜕变,向国内MPV制造专家的目标又进了一步。瑞风2002年上市,短处2年便在国内MPV市场排行榜位居第二,2005年一举夺得MPV销量冠军,2006年销量突破10万大关,2007年中国市场保有量接近15万辆,2008年,瑞风仍以3.7万辆的销量逆流而上获冠军宝座,市场占有率大幅提升,这也使得瑞风累计销量超过20万辆,建立了瑞风在中国MPV商务车中的“航母”地位。

据介绍,瑞风上市之初,消费者对MPV的定义模糊,瑞风打破了MPV等于“面包车”的定义。瑞风在综合了多功能车及商务车的基础上,给MPV树立了新的准确定义,“具有轿车的舒适性、有与轻型客车相当的座位数量、通过座椅的折叠又有厢式载货车的承载能力。”之后还推出瑞风柴油版车型,满足了油价高涨时消费者对经济性的要求。近期江淮即将推出的瑞风IV将成为瑞风系列进入高端商务MPV市场的利器。

侯明芳

金杯 轻客市场主沉浮

由全国21家主流媒体组成的强势媒体汽车联盟“2008中国汽车风云榜”评选中,连续12年稳坐轻客销量榜首位的金杯阁瑞斯荣获“最受消费者喜爱的MPV”奖项和“最受消费者喜爱的商用车”奖项。

作为轻客行业的第一品牌,金杯海狮不断潜心研发向市场推出新品,不久前上世的金杯海狮第六代,再次验证了华晨的技术研发能力。金杯海狮第六代在车身结构设计上采用了丰田汽车优良的设计传统,车体结构进行特殊强化。值得一提的是,其成为了国内第一款能满足40%偏置碰撞及正面全宽正碰等国家最新安全法规的轻型客车。作为国内唯一采用丰田技术、模具和丰田管理方式生产的金杯海狮,赢得了“适用性广泛、故障率低、安全性高”的良好市场口碑,使得金杯品牌在轻客市场上的辉煌得到了延续,成为汽车业改革开放的代表作之一。

李伟

东风悦达起亚 1月销售创新高

1月,东风悦达起亚实现终端销售17607台,创企业单月销量历史之最,相比去年同期增长15%。东风悦达起亚以110%的完成率超额完成1月销售计划,不仅为2009年企业的快速全面提升赢得了良好的开局,更为今年18.5万台的销售目标奠定了坚实的基础。

东风悦达起亚旗下主力车型赛拉图、狮跑、RIO锐欧零售纷纷突破纪录,在新年伊始赢得开门红;赛拉图以首次破万的单月销量强势捍卫国内中级车市场一方霸主地位;“都市拓界精神”的倡导者SUV狮跑创造了3344辆的单月销量新高,进一步巩固了其在国内都市SUV市场前三强的地位;在燃油税开征及购置税减免等一系列汽车消费利好政策的带动下,经济型轿车RIO锐欧销量实现同比增长40%,环比增长46%,尽显“锐力之车”本色。正是凭借自身卓越的产品品质、优异的整车性能、动感时尚的外观设计、较好的燃油经济性,这些车型在各自的细分市场上表现出众,赢得消费者的认可和信赖,销量全线飘红。此外,及时快速的物流配送系统,保证了消费者在春节前这一汽车旺销期能够按时提车,成为销量大幅提升最有力的保障。

高超

汉兰达 买就送两万购置税

“近期如果购买汉兰达,将获赠两万元的购置税。”昨日从广汽丰田骏驰金水路店获悉,目前在售的3.5L版汉兰达已经停止进口,店内现车仅剩两台至版车型,所以目前这批进口汉兰达成了非常超值的“珍藏版”,从以前市场情况看,上半年进口汉兰达将面临货源紧张的局面。

据介绍,目前购买进口汉兰达时机非常好。广汽丰田骏驰金水路店负责人说,春节后进入传统销售淡季,公司推出回报客户的系列活动,现在购汉兰达补贴2万元车辆购置税,并送两年常规保养。而且后期常规保养费用也比较合理,每5000公里保养一次,每次保养费用大约为400元,如对该车感兴趣此时出手很划算。

虽然国产后的汉兰达价格可能会比现在在低上不少,但是如果消费者对进口车具有浓厚的情结,并且对于车辆的动力性能有较高的要求,那么目前这批“珍藏版”的进口汉兰达就非常符合消费者的购车诉求。

张静

梅赛德斯-奔驰 销量涨幅领跑豪车市场

2008年,梅赛德斯-奔驰经受住了市场考验,销售业绩稳步增长,截至去年12月底,在中国大陆销量累积达到3.87万辆,同比增长44%。其发展速度不仅在梅赛德斯-奔驰全球各大市场中名列首位,更大大领先于中国豪华车市场的增长速度。其中,梅赛德斯-奔驰旗舰车型S级轿车累计销量达1.386万辆,在国内顶级豪华车市场中的占有率上升至41%,进一步巩固了S级轿车在顶级车市场中的绝对优势。此外,梅赛德斯-奔驰SUV及跑车等各种车型均表现不俗。国产奔驰C级作为业绩表现最为出色的车型之一,持续旺销。

梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司总裁兼首席执行官麦尔斯先生表示:“在严峻的市场环境下,梅赛德斯-奔驰去年在中国依然取得了优秀的业绩,对今后的发展依然充满信心。2009年将继续以多元化的产品策略在豪华车细分市场加大投入,并继续扩大经销网络,保持领先的服务质量,为消费者带来更加全面深入的产品和品牌体验。”

张延昭

牛年伊始,随着各品牌汽车厂商年度销量数据的出炉,中原车市捷报频传:长安马自达河南涌盛4S店、上汽荣威河南旭致4S店、上海通用雪弗兰河南新希望4S店在本品牌全国百余家经销商中成功将年度销量冠军的桂冠收入囊中;河南万通一汽贸易有限公司被一汽-大众授予经销商团体奖——最佳经销商;广汽丰田骏驰金水路店以高分荣获“广汽丰田十佳经销商”荣誉称号;河南新纪元4S店连续第六年被上海通用汽车授予“别克五星级授权销售服务中心”荣誉称号;郑州富达丰田在全国300多家经销商中脱颖而出,第三次获得一汽丰田“全国十佳经销店”的最高荣誉……

在2008年并不乐观的市场环境下,他们以令人瞩目的业绩成就了在中原车市乃至全国车市的王者之位。荣誉背后,他们付出了哪些努力?他们的成功,有哪些战术支撑?新的一年,他们有何计划与梦想?本期开始,郑州日报推出《中原车市·群雄谱》系列专题报道。

中原车市·群雄谱之河南万通一汽 步步为营“稳”为赢

本报记者 李莉 魏瑞娟

荣誉证实业绩

在万通一汽,总经理王云芳“很好找”。

与其他4S店的总经理办公室设在二楼不同,她把办公地点挪到了一楼销售大厅,而原本二楼宽敞的办公室被她改作了培训室,“这样更方便工作,员工有问题随时能找到我。”从销售一线成长为总经理的她相信:“总经理不仅仅是一项任命更是员工的认可。”

被王云芳誉为“成长之年”的2008年,倾注了她和她旗下团队的诸多汗水。从2008年1月份出任万通一汽总经理开始,被王云芳放在首位的一直是团队的重建与团队沟通、配合能力的提升:“人是核心竞争力,员工之间的团结与凝聚力、各部门之间的默契配合可以转化为现实的战斗力。”

她相信:“过程做好了,结果肯定会好。”为此,王云芳亲自挂帅,在政府采购、集团采购中屡打胜仗,屡获企事业单位公务用车采购大单;在其他地市汽车市场,也留下了河南万通一汽的足迹,10月份万通一汽顶山一汽-大众店正式开业,短短的2个月销量就由每月3~5辆提升到

每月30辆左右。

辛勤的汗水浇灌出了收获之花:去年全年,万通一汽销量2700余辆,同比增长11.9%,服务维修台次同比增长13.2%;同时,销售、服务双双通过J.D.Power流程认证,荣获亚太地区卓越经销商奖,成为一汽-大众品牌河南首家销售、服务皆通过认可的经销商。

“成绩源于全体员工的团结一心与坚持不懈。”王云芳自豪于公司团队的战斗力,在展厅最新一期的墙报上,她这样寄语员工:“这份成绩,是因为有你,才得以实现,未来,一路向前,去写就新的卓越,凝力2009。”

服务铸就“软实力”

从1999年成立到现在,万通一汽已经拥有保有用户一万多名,服务工作相当重。如何提升公司的“软实力”、从源头上保证客户满意度?2008年开年,王云芳就为公司定下了一个目标:通过“J.D. Power 亚太公司中国卓越经销商”认证。

该认证主要考察顾客对经销商所提供的销售和售后服务是否满意,是否能够给顾客带来超越其期望值的零售体验。去年3月

份开始,万通一汽在抓业绩的同时,把J.D.Power亚太地区销售、服务流程认证放到了首位,在历时四个月的严格审核过程中,万通一汽成功通过了一汽-大众CSS跟踪调研、确认调研、神秘访客、现场审核等层层考核。

谈及接受J.D.Power考核的日子,王云芳颇为感慨:“公司上上下下的员工每天都在打仗。”但这场硬仗打下来,也让严谨、细致的服务理念在万通一汽深入人心。“服务是一项细致、系统、持之以恒的工作,无论销售还是售后,一点的不满就可能导致客户的流失。”王云芳告诉记者:“事实证明,服务满意度的提升带动了销量和服务台次的显著提升。”2008年10月,当收到从美国寄来的“J.D. Power 亚太公司中国卓越经销商”奖杯时,不少员工热泪盈眶。

新年伊始,万通一汽的步子依旧迈得很稳:成立市场服务部,寻找流失的客户;建立车友俱乐部,为客户提供增值服务;在空白地市扩张网络建设;拓展盈利新渠道……王云芳坚信:“只要练好自身内功、把基础工作做扎实了,无论市场环境怎样,公司都将按照我们预设的目标前进。”

车市看台

2008年吉利实现跨越式发展

2008年吉利汽车全年实现整车销售22.18万辆,其中出口4.12万辆,同比增长42%;在全国轿车企业销量排名第九,在1.5L以下的经济型轿车销量排名第一。全年实现利税近18亿元,同比增长11.4%,基本完成年初订的经营目标。全球汽车业销量急转直下之时,吉利却保持了整体销量逆势上扬的发展势头,其破局之道有哪些?

未雨绸缪及时战略转型。早在2007年5月,整个汽车行业沉浸在飞速发展的喜悦之中之时,吉利就明确提出了进行战略转型规划,从“造老百姓买得起的好车”转型为“造最安全、最节能、最环保的好车”,进行产品的更新换代,把企业的核心竞争力从成本优势转向技术优势。在老产品保持旺销的情况下,吉利从2007年下半年开始,用高附加值的“新三样”产品替代低附加值的“老三样”产品,实现了企业的战略转型升级。事实表明,未雨绸缪的战略转型,对其抵御金融危机并借势而出,起到了重要的推动作用。

国际视野,全球合作。吉利自进入汽车行业以来,先后和国内外许多著名专业公司合作,开发了一系列的车型和零部件项目。并且从2003年开始进军海外,2008年实现出口整车4万多辆。此外,吉利于2006年参与了英国锰铜公司的重组,并签署了双方合资生产名牌出租车的协议,于奥运之前成功推出TX4出租车服务北京奥运,进一步扩大其品牌影响力。

自主研发,技术升级。2008年初的底特律车展,吉利发布了自主研发的“爆胎监测与安全控制系统”(BMBS),可以有效化解爆胎风险;2008年8月,我国首台CVT高性能发动机在吉利面世,该发动机可提高燃料利用率,降低油耗,降低污染,不仅达到了欧Ⅲ排放标准,更具竞争力的是其最大功率为103千瓦,升功率为57.2千瓦,这一数字与丰田前不久对外宣布的世界最高水平一致。

根据规划,2009年吉利将实现同期增长25%的销售目标。为此,今年吉利汽车营销将全面实施多品牌战略,全球鹰、帝豪、英伦三大品牌全面出击,实现从原来的以产品为主的网络营销形式向分品牌营销转变。

李莉

爱车有道



保养前切记先预约

春节过后往往是返程车辆保养的高峰期,随着春节结束,外出车辆纷纷返程,近日我市不少4S店开始出现汽车维修保养扎堆的现象。

“由于节后保养车辆比平常要多,4S店的保销量也会随之增加,车主最好先与4S店售后部联系预约,这样不仅节省时间,而且不会耽误车主用车。”郑州世纪丰田4S店市场部经理刘彦斌表示,不少品牌4S店推出了预约有优惠的活动,车主更可以享受更多的折扣优惠。

全面清洗 谨防车漆损伤

2月5日下午,记者在兴华南街的一家汽车装饰美容中心看到,十余辆“风尘仆仆”的返程车辆在排队等待清洗。该中心柳师傅告诉记者,春节长假归来,车主应该先给爱车来一个彻底清洗,因为春节车辆行程大,车体外观容易积泥沙,还会有许多尘土、泥沙附着。他建议在洗车前先专业的预洗液喷洒在漆面上,等待一两分钟。经过浸泡,大部分沙土与车漆脱离之后,再用水枪冲洗,可以避免上洗车液时沙泥划伤漆面。

东风悦达起亚河南双盛4S店服务经理曹卫民表示,探亲途中,由于车主对路面的不熟悉或者一些路面状况较差,可能会导致车辆的外部产生明显刮伤、碰撞的痕迹,特别是在前保险杠位置。他提醒车主:如果发生碰撞,车主要及时做好车辆外部的喷漆处理,铁制部分受损更

需要及时处理,否则会出现铁锈。

爱车全面体检有必要

“除了全面清洗车辆之外,还应该为经历了长途跋涉的爱车做一次全身体检,现在不少4S店都推出贵宾服务,只要拥有VIP卡的车主就可享受免费检测。”东风日产专营店售后服务人员张华伟告诉记者:“常规检查一般只需20分钟左右,节后的全面体检则需40分钟左右。”他表示在对爱车检查时要注意检查全车油量是否充足、油质是否良好等,除此之外,还应该对电瓶、刹车、雨刮片、汽油滤清器、化油器及供油管路等进行检查。

及时添加常用油液

长途驾驶后应该对机油进行检测。如果车主的自驾游行程比较长就应该更换发动机机油,因为发动机在连续高温工作下可能会使机油变质导致缸壁划伤;如果是自动挡轿车,车主应检查变速箱油是否缺失。

别忘机滤、空滤、汽滤

由于今年春节期间我省空气干燥,空气中的漂浮物较多会造成空气滤芯过滤不畅,会使进气质量差从而导致耗油量加大,严重时会造成空气流量器堵塞打不着火,因此“三滤”要及时检查、清洗、更换。

注意轮胎护理

在外奔波,最疲劳的当属爱车的轮胎。出行归来,车主可以自行检查轮胎是否有明显的外伤、刮痕,

汽车“文盲”常见四大误区

新手上路

误区1 车身面板越硬越好

现象:许多人选车时会用手按一下车壳,特别是引擎盖,看看车身体面板用料是否坚硬。

点评:实际上,车身体面板与车辆安全性的关系很小,而车身骨架(车身结构)的用料和吸能设计才是决定车辆安全性的关键。

误区2 车内配置越高越好

现象:部分消费者买车时一味追求配置高档,功能齐全。

点评:要根据自身的情况选择

适当配置。与其把钱花在使用率很低的配置上,不如买一辆在空间、动力、安全和操控方面更好的车来得实惠。

误区3 车价越低越好

现象:一些消费者认为车价越低越好,甚至认为购车时可选择一家车辆售价最低的店,而在维修保养时选择另外的4S店就可以了。

点评:事实上,不少4S店在售车时已经为购车者提供了一些售后保养的优惠政策,消费者如果维修保

养时选择另外的商家,将有可能失去前者针对车主维修保养提供的优惠,无形中增加了养车成本。

误区4 油耗越低越好

现象:车主对爱车的油耗越来越敏感,因此在挑选车辆时,常常只关注厂家标称的油耗。

点评:汽车厂家标称的油耗仅是理想油耗,一般实际行车中几乎难以达到。消费者应当根据需求,对汽车的动力性、安全性、舒适性与燃油经济性作出综合评定。 尹东亮

本周汽车行情

车 型	主要 配置	价 格 (万元)
上海通用-别克		
君越	中英文多功能驾驶员信息中心、BLUETOOTH车载蓝牙电话系统、智能语言导航系统、RES遥控发动机启动系统、方向盘按键控制、手自一体、DVD影音播放系统、前置6.5英寸多功能液晶显示屏、7+2喇叭。	20.98-29.98
G18.2.5	内后视镜倒车雷达、一体式镀铬背光仪表盘、第三排座椅独立空调控制、双层电动天窗、高保真CD豪华音响系统附ETR自动换挡功能、八喇叭扬声器系统。	21.8-24.3
陆尊	3.0L VVT V6发动机、自动定速巡航、ABS+EBD+TCS、左侧电动滑移门、三层DVD影音系统、红外线耳机、视频输入端子、智能语音导航、harman/kardon世界顶级剧院音响、高级真皮行政座椅。	28.8-37.8
凯越	驾驶员座椅前后8向调节腰部支撑、前后排电动窗、高级智能语音导航系统、harman/kardon影音播放系统、双层天窗、真皮座椅、雨傘儲存盒、RES遥控发动机启动系统。	10.38-14.98
河南众通商务有限公司 郑州市中原中路155号4S店: 0371-65646699 郑州市北环路豫苑花卉市场对面(江山汽车广场): 电话: (0371) 18379099 郑州市大学南路5号: 电话: (0371) 18868791		