

# 传递权威信息 洞察市场脉搏

## 论坛嘉宾为郑州日报商用车展献计献策

本报记者 李莉 黄晓娟 文 李利强 图

商用车市场面临哪些机遇与挑战?如何才能扣准需求脉搏做好商用车采购工作?郑州日报在中原商用车市场发展方面能起到哪些作用?11月27日上午,郑州日报第六届商用车展开幕式结束后,观展嘉宾、经销商及河南主流媒体代表共聚“2010郑州商用车政府采购与市场需求论坛”,畅所欲言,气氛热烈。

### 郑州商用车政府采购与市场需求论坛



### 论市场: 商用车前景广阔

郑州市汽车流通行业协会秘书长吴大胜:按照政府规划,“十二五”期间,建设中原经济区是总体战略,一大批工业、新型产业项目将投入建设,我省人均生产总值将由3000美元向6000美元迈进,这意味着,今后五年中原地区将迎来经济大发展。届时,不仅商用车的需求量会逐年增加,一般家庭的购车档次也会相应提升,经销商要抓住这个机遇,提前做好商用车、中高级车的市场开发,做好迎接新发展的准备。

河南裕华汽车集团市场部经理李志钊:除了自身需求量较大之外,商用车对家用市场也有明显的带动作用,上世纪90年代红旗轿车在河南销售火爆,很大原因在于政府用车量大,使得不少中小企业以及部分家庭购车用户也纷纷选择红旗轿车,因此,商用车市场成为了不少汽车品牌必须攻下的一个“桥头堡”。此外,如今的商用车不仅仅局限于政府采购,大型企业集团采购也占很大比例,以裕华集团为例,每年全省各地市大型企业集团的汽车采购量都很大,因此,与大型企业集团建立良好的沟通,也是做好商用车市场的重要因素。

河南裕华汽车集团销售部经理任帅:裕华集团对商用车采购一贯非常重视,集团大客户部经常开会讨论如何做好商用车市场,现在,我们针对政府和集团采购的资源供应、后续服务等方面都有具体的规定,尽一切可能满足采购单位的用车需求。

河南弘通4S店展厅经理王贵宾:一般而言,政

府及集团采购量大的车型在市场上都占有主导地位,会间接影响到家庭用户的购车选择,目前一汽马自达品牌在商用车市场上做得还不够好,但厂家对这一市场非常重视,即将推出一款针对商用车市场的新车型——马自达8,相信这款车会让一汽马自达在商用车市场上有新的突破。

### 高评价: 车展架起供需交流平台

吴大胜:郑州日报已经连续举办了六届商用车展,每一次都是一个回顾和展望。同时,这也是一个针对性很强的车展,为经销商和政府之间架起了桥梁,使经销商和用车部门、采购和需求双方有效联动,为商用车销售打开市场。

河南电视台《车舞飞扬》制片人巴金山:郑州日报商用车展扣准了市场脉搏,是中原地区持续时间最长、影响力最大的主题性车展,随着商用车的需求量越来越大,商用车展这样的专业性车展前景肯定会越来越好。

东风日产中原专营店大客户专员张归家:郑州日报商用车展及论坛为我们提供了资源共享的平台,让经销商的信息渠道畅通了,对我们的销售有很大的推动作用,希望这样针对性强的互动活动以后可以多举办一些。

河南亿瑞4S店市场部经理海奇:非常感谢郑州日报持续关注商用车市场,江淮瑞风、瑞鹰一直是政府采购的“座上客”,特别是瑞风在公检法等部门的采购量很大,这些离不开媒体的有效引导。

广汽本田智通店大客户部经理刘景奎:郑州日报商用车展为经销商和用车单位搭建了良好的沟通平台,每一次我们公司都会参加。在商用车采购方

面,除了雅阁、凯美瑞等老牌商用车型之外,自主品牌也在国家政策的支持下成为后起之秀。12月份,广汽乘用车第一款自主产品传祺将在中原上市,这款车在排量、价位方面都非常适合政府采购,将为政府商用车采购提供一个新选择。

### 诚建言: 权威采购信息多发布

任帅:除了定期组织商用车展之外,还可以利用媒体资源优势组织一些针对某个行业或者单位的专项车展,这样对经销商帮助很大。

河南新裕隆4S店企划部经理高超:目前很多经销商获得政府、集团汽车采购信息不是很及时,希望郑州日报能多发布一些关于汽车采购品牌、车型、价位等方面的权威信息。

巴金山:郑州日报拥有独特的政府资源及权威公信力,在商用车展品牌发展成熟之后可以考虑发展会员制,把政府、企业采购信息及时提供给会员,同时定期组织教育、卫生、电力等各个行业走进会员企业参观,让有购车需求的人对汽车品牌产生直接认知,从而实现供需双方的零距离沟通。

广汽丰田骏驰店大客户部经理李广雨:凯美瑞在商用车采购市场中表现非常出色,通过近几年合作,我们也总结了如何做好商用车采购的经验,其中最关键的就是及时掌握准确的采购信息,有时候一些单位急需某一颜色的车型,经销商却没这方面的现车资源,这给双方都造成了损失。因此,希望能够从郑州日报上更及时、准确地得到政府采购信息,改变目前汽车采购供需双方信息不对称的局面。

### 中原车讯

#### 福美来三代郑州亮相

本报讯 11月27日,在本报第六届商用车展现场,郑州天时代为全新福美来三代举行了隆重的上市仪式,本报记者与郑州天时代市场经理共同揭开了新车型的神秘面纱,在绽放的礼花中,丰姿绰约的全新福美来三代华丽亮相,众多媒体和客户见证了这一重要时刻,接下来的“秒杀”活动更是让上市现场气氛达到高潮。

销售顾问张亚雯介绍,全新福美来三代最大的亮点体现在安全方面,旨在为用户提供最为安全、安心的驾乘感受,因此,全新福美

来三代从使用的角度,特别加强产品细节方面的安全性能,通过“心”安全——主动安全、被动安全、信息安全、行人安全和材质环保五大方面的多重安全防护体系,全面保护驾乘人员乃至车外行人的安全。

即日起至12月31日,郑州天时代还针对全新福美来三代的所有车型推出了“国家减免2.5%的购置税+海马2.5%的购置税补贴”的双重优惠,同时消费者还可尊享售后“蓝色扳手”3+1专业、便利、优质服务。(魏瑞娟)

#### 微客希旺全国上市

本报讯 11月25日,东南汽车自主品牌阵容中全新微客产品东南希旺率先在河北、河南、山东三省上市,正式吹响进军微客市场的号角。此次上市的希旺共有2大系列6款车型,最低售价3.68万元,直接下探至微客市场主流竞争区域。一贯秉持精益求精的生产理念和对品质的执着追求,东南汽车在丰富造车经验与口碑积淀下,为市场再次注入新鲜血液。此次上市东南汽车更邀请影视表演艺术“三栖”明星陈宝国倾情代言,为消费者展现“希旺行,样样行”的好口碑。

东南汽车副总经理罗德润表示,国家汽车下乡补贴政策拉动了中国最广阔市场的消费潜能,农村消费市场在微客消费中所占的比重也越来越高。山东、河北、河南是微客消费大省,希旺在三省率先上市,正是顺应市场状况而做出的行动,预计明年春节后将在全国上市。在对市场的长期把握下,东南汽车自主品牌微客希旺突破当今微客产品标准,在品质、性能、空间、承载方面打造高品质、高效动力、高承载“三高”新标准,拥有优于其他同等车型的强大产品力。(张延昭)

#### 补贴促锐欧销量飘红

本报讯 在中国国家发改委、工信部、财政部联合发布的“节能产品惠民工程”(1.6L及以下乘用车)第一批推广目录上,包含锐欧在内的71款车型榜上有名。消费者在购买目录内车型时可享受国家3000元政策补贴;而在8月中旬、9月底,第二批、第三批推广目录也相继出炉,累计206款车型受惠。

节能惠民工程甫一出炉便“搅热”了小型车市场。7月,乘用车整体销量环比下降3.44%,但是第一

批推广目录入选车型销量则实现了11.75%的环比增长,小型车市场终于一改上半年的颓势,销量一路飘红。在购置税政策对小排量汽车销量促进作用明显减弱之时,“节能产品惠民工程”的推出可谓车市的“及时雨”,助力入选车型完成全年销售目标。以东风悦达起亚锐欧为例,截至10月底,锐欧累计销量已超过全年销售目标的18.3%。相信在两大政策的刺激之下,锐欧年终销量将实现新的突破。(张磊)

#### 凯美瑞销量突破12.1万台

本报讯 今年1~10月份,广汽丰田全国累计销售超过20.3万台,同比增长33%,与行业保持同步增长,完成全年目标的76%。而凯美瑞1~10月销售超过12.1万台,超过全年计划71%,并在5、6、7月蝉联中高级车销量冠军,2.4车型更是稳居细分市场的冠军。

值得注意的是,在竞争激烈的“金九银十”,凯美瑞分别以13027台、12235台的销量再创辉煌战绩。此外,在本次全国瞩目的广州

亚运会上,96辆新能源车凯美瑞混合动力作为广州亚运会官方用车,凭借技术先进、节能环保、安全可靠为城区VIP、媒体记者、工作人员和游客“绿色出行”提供服务。

对此,广汽丰田执行副总经理冯兴亚表示,希望通过亚运会这个平台,鼓励更多人践行绿色出行、低碳生活,从而让节能环保及可持续发展理念深入人心。(张静)

#### 我省首家豪车疑难问题研究中心成立

本报讯 记者日前获悉,由我省著名汽修连锁企业——河南平安大众汽车维修有限公司成立的河南省首家豪车疑难问题技术研究中心正式成立。

成立后的首家豪车疑难问题技术研究中心分别为公司旗下的上海大众专业维修站、一汽汽车特约服务站、奥迪汽车专业维修站、别克汽车专业维修站、日产汽车特约服务站等提供技术支持。中心下设平安大众奥迪疑难维修技术研究中心、别克轿车疑难维修技术研究中心、大众帕萨特疑难技术研究中心等三大维修技术研究

机构。该中心拥有一批国内顶尖汽车维修技术专家。首席技术总工程师刘双成是国家、省级汽车维修疑难技术解决专家,拥有30多年的汽车维修经验,曾担任奥迪4S店、别克4S店首席技术顾问、特约技术服务站总经理。奥迪技术研究中心首席工程师刘彦福都是国内顶尖的汽车维修高级技术工程师,拥有20多年汽车维修经验,先后在上海大众、别克4S店担任技术总监、服务站站长等职务。(李莉)

## 岁末购车旺季至 营销活动忙不停

本报记者 李莉

### 江淮轿车服务大赛郑州站开赛

以“亲情服务,专业保障”为主题的2010年江淮轿车服务技能大赛区域赛11月24日在郑州顺利举办,来自鲁、豫区域的26家专营店的服务、技术精英,充分展示自己过硬的技能水平,接受评委及市场的检验,乘用车营销公司技术支持部副部长在开幕式上发表动员讲话,并对河南世纪阳光为本次大赛提供的场地、设施支持表示衷心的感谢。

服务无止境,江淮敢为先,只有过硬的培训质量和水平,才能真正做好“亲情服务、专业保障”。本次大赛将历时5个月,分店内赛、区域决赛、全国总决赛三个阶段。其中店内赛已在全国各大区域展开,目前正在进行区域决赛的角逐,通过区域决赛的参赛者将参加全国范围内的总决赛。比赛项目包括理论考试、双人快速保养、故障排查和服务接待技巧四个部分。比赛面向车主、媒体开放,以内部评比、外部监督的形式保证大赛公平公正,因而比赛将非常激烈。

### 四海盛景十周年店庆盛大举行

十年执着书写辉煌篇章。11月28日,是河南四海盛景十岁生日,吉利帝豪厂家领导、众多帝豪VIP客户齐聚一堂,共同为河南四海盛景庆祝开业十周年的生日。活动当天,四海盛景还推出了大幅度的优惠促销政策以及抽奖活动,回馈消费者对于其多年来的支持和信赖。

河南四海盛景董事长尚峰泽表示,自2000年成立以来,四海盛景一直致力于自主品牌在中原地区的发展、壮大,伴随着中原经济的快速发展及吉利汽车的强势崛起,四海盛景度过了辉煌的十年,作为郑州规模最大的吉利帝豪汽车4S旗舰店,四海盛景如今已经拥有3万名客户。十年来,河南四海盛景一贯坚持“关怀在细微之处的经营理念”,以“满足顾客需求为己任,达到顾客满意为目的”为服务宗旨,在同行业和客户中赢得了良好信誉,目前,河南四海盛景主要销售吉利帝豪品牌旗下的EC8、EC7、EC7-RV以及EC7 CVT等系列产品。

### 豫海举办奥迪尊享夜活动

11月26日,河南豫海汽车举办的“体验尊贵 尊享未来——奥迪尊享夜”主题活动在正弘蓝堡湾售楼中心举行。活动现场进行了奥迪A3推介、全车系新车鉴赏、二手车置换等活动项目,同时还为来自正弘蓝堡湾业主、金沙湖高尔夫会员等联盟单位举行了特惠专场活动。

据了解,本次专场活动重点推荐的奥迪A3 Sportback包含1.4T、1.8T2个排量的四款车型,多达14种车身颜色、7种内饰色彩搭配可供消费者选择,价格区间26.8万~32.8万元。目前,在中国上市的奥迪A3 Sportback全车系车型标配TFSI直喷增压发动机,7速S tronic双离合变速箱,全景天窗,换挡拨片的三幅运动型方向盘,LED日间行车灯、胎压监

控、坡路保持系统、前桥电子差速锁等领先配置。

本次活动另一亮点是河南豫海品荐二手车的特别推介。据悉,奥迪品荐二手车是一汽-大众采用奥迪全球统一规范和标准创立的二手车业务品牌。其主要服务内容包括二手车检测、评估、翻新、二手车收购、二手车认证、二手车销售,以旧换新、以旧换旧、售后服务、备件销售等。作为省内最早开启二手车置换业务的豪华品牌代理商,河南豫海汽车本次推出的二手车特别活动相信可以给准备岁末换车的消费者带来惊喜。

### 购雅力士享优惠抽大奖

近日从广汽丰田骏驰店水路店了解到,12月31日前购买雅力士,除可享受万元以上现金优惠外,还能参加幸运大抽奖,届时,您将有机会成为液晶电视、笔记本电脑的幸运得主。

2011款雅力士在外观上更加大气时尚,迎合国人审美口味,虽然是一款紧凑型轿车,但是雅力士的空间和实用性是它最大的卖点。

新雅力士大气、动感,符合中国消费者对小型车的审美观念。车头部位的镀铬中网经过重新设计,让人感觉宽大而锐利,再加上上下进气格栅和雾灯的独特设计,与力量感十足的保险杠组成了更加大气而动感的前脸。而车门底部一条锐利的线条,让车门造型更加深入细致,车身侧面形体极具雕刻感。

2010年追求进取 感动始终如一

## 标致200年 礼享裕华致锐购车季

- ◆ 12月1日-12月31日裕华致锐售后服务恭迎你的光临
- ◆ 裕华致锐推出分期购车0利率0月供
- ◆ 任意车型置换408最高可获得2000元补贴

河南省裕华致锐汽车贸易有限公司 地址:郑州市郑汴路116号中博汽车广场 销售热线:0371-66535355

上海大众汽车 SHANGHAI VOLKSWAGEN

志·蓝行动 豪礼心动

限时特惠等着您 最高优惠2万元

- 限时特惠等着您: 购上海大众PASSAT新领驭,最高可享8000元现金优惠;
- 尊享礼遇乐开怀: 即日起, 跻身PASSAT新领驭车主,即可尊享价值5500元的风尚平板电脑豪礼;
- 增值服务开开爽: 凡购买上海大众PASSAT新领驭,即赠送价值5000元的原厂全车贴膜;
- 更多实惠看得见: 即日起, 凡购买上海大众PASSAT新领驭,即可获赠价值3000元原厂附件大礼包。

跻身PASSAT新领驭车主,尊享平板电脑豪礼

唯有先行一步,方可创领先机。上海大众PASSAT发起志·蓝行动,邀您与华鼎艺人一起,共同实践低碳生活,领取环保风尚。即日起, 跻身PASSAT新领驭车主,即可尊享风尚平板电脑豪礼。先行创造先机, PASSAT期待与您一起领取蓝色未来!

PASSAT 志·蓝行动

上海大众汽车河南豫港销售服务有限公司 销售热线:0371-60536688 服务热线:0371-65729281 地址:花园路148号(省电视台对面)

河南裕华上联汽车销售服务有限公司 销售热线:0371-66819405 地址:郑州市城东南路118号

城东路店:0371-66828547 24小时维修服务热线:0371-66819405 地址:郑州市城东南路118号

北环店:60235196 地址:郑州市北环路与圃田路交叉口(车购税征收大厅向西50米路南)

上海大众汽车 SHANGHAI VOLKSWAGEN