



国产汽车产销今年有望创历史新高

中国汽车工业协会发布的最新统计显示,今年前11个月国产汽车产销双双超过1600万辆,稳居全球第一大汽车生产国和最大的新车销售市场。

据中汽协统计,今年11月,国产汽车产销175.48万辆和169.71万辆,同比增长26.11%和26.86%。1月至11月,国产汽车累计产量为1640.01万辆,销量(批发)为1639.54万辆,同

比增长33.71%和34.05%。其中:乘用车产销1245.19万辆和1244.92万辆,同比增长35.28%和34.91%;商用车产销394.82万辆和394.62万辆,同比增长28.96%和31.44%。

中汽协助理秘书长朱一平分析认为,每年年底是汽车产销高峰。由于消费者担心明年汽车优惠的相关政策退出以及北京市治堵方案即将推出等因素影响,11月国产汽车产量

创月度新高,销量为年内次高。预计12月这一趋势还将继续,汽车产销仍将有良好表现。

1月至11月,销量排名前十位的汽车生产企业依次是:上汽、东风、一汽、长安、北汽、广汽、奇瑞、华晨、比亚迪和江淮。1月至11月,上述十家企业共销售汽车1420.99万辆,占汽车销售总量的87%。

张毅

缔造全球汽车销售业奇迹

——访广汇汽车服务股份公司总裁及执行董事金珍君

本报记者 李莉

2010年,中国汽车行业继续阔步前行,前十个月销量已经超越去年全年,在国内汽车销售和服务经营规模激增下,一个又一个车市传奇随之诞生。源起于中西部市场的广汇汽车服务股份公司,仅用四年时间就创造了全球汽车销售业的奇迹,一跃成为中国最大的乘用车销售服务商、全球新车销量最大的乘用车经销商集团。

究竟是什么创造了“广汇奇迹”?近日,在一次媒体交流活动中,广汇汽车服务股份公司总裁及执行董事金珍君向记者揭开了“广汇模式”的神秘面纱。

“我们和厂家的发展诉求是一致的”

当外界都认为广汇汽车服务既神秘而又具“侵略性”时,金珍君却认为,广汇汽车服务是稳健甚至“知足”的企业。“中国汽车市场有1万亿元的容量,中国的汽车后市场方兴未艾,还有很大的增长空间。我们非常理解和尊重汽车厂家的网络发展政策和原则。我们会在厂家的指导下稳步发展

广汇的网络和积极开拓新的后汽车市场业务。”金珍君说:“我们有两大客户,一个是消费者,第二个就是厂商。我们再大也不会忘记发展机会是整车制造厂给我们的,是他们把好的产品委托给我们来卖,所以我们要对他们负责。我们之所以能够长期发展,是基于我们严格的达到了整车厂家的标

准,做不到这一点,广汇汽车服务是不可能发展起来的。以前汽车厂家面对的是很多经销商个体,管理和推动都不容易,但现在和广汇汽车服务合作,做到统一运作,全国所有4S店统一执行,从而实现了汽车厂家和广汇共同做大做强的双赢目标。”

以世界500强的标准要求自己

“我认为营业额不是最关键的,重要的是我们致力于把广汇汽车服务打造成为最有价值的世界500强企业之一,做最优秀的汽车服务集团。这就要求我们的经营理念不但是把企业做大做强,更要打造一个全球高

标准的服务体系、服务标准。所以,在所有的管理方面,我都以世界500强的标准来要求,脚踏实地,苦练内功。我们才刚刚开始,要走的路还很长!”金珍君如是说。

广汇汽车用四年时间创造了一

个奇迹,它用四年时间给中国汽车产业创立了一个模式,而它的前瞻性战略思维、世界级管理平台以及全球化标准将使这个奇迹得以延续,广汇汽车的未来之路将越走越宽、越走越远。

相关链接

广汇汽车服务股份公司在河南区域全资子公司为河南省裕华汽车集团有限公司。目前代理的汽车品牌有:一汽-大众、一汽马自达、一汽奔腾、一汽解放、上海大众、上汽通用别克、上汽通用凯迪拉克、上海大众斯

柯达、北京现代、沈阳华晨中华、东风标致、东风雪铁龙等15个汽车品牌近30家4S汽车经销商。奋斗10年,河南省裕华汽车集团有限公司作为河南区域汽车服务行业的领军人,为社会各界及30万河南车主津津乐道。

旗下河南新凯迪、河南新纪元、裕华金阳光、豫港上海大众、豫港华信、裕华星光等4S店,更是连续数年荣获汽车厂家年度最高荣誉奖;新成立的裕华金融事业部,在2010年也获得大众金融全国排名第二的优异成绩。

“中西部”+“中高端品牌”战略

“四年中,我们将企业95%的网络建设集中在了中西部地区,85%以上的业务是中高端品牌。”简单的一句话,道出了广汇汽车服务快速、稳健成长的独特生意经。正是这样具有前瞻性的市场战略,使广汇汽车在短短四年时间内的营业收入和净利润分别从2006年的90亿元和3300万元,增长为2009年的325亿元和8亿元。2007-2010复合年增长率达到150%。这在中国

乃至世界范围内都是一个奇迹。

然而,四年前的中国汽车市场尚处于竞争无序、波动极大的萌动时期,选择“中西部地区”+“中高端品牌”的战略,就必须放弃可以赚快钱、更有吸引力的东南部沿海市场,这是一场豪赌。事实证明,广汇汽车成为了最大的赢家,其背后是对市场的独到分析、精确判断和对未来的足够自信。

“世界级”管理运营平台

如果说“中西部地区”+“中高端品牌”的战略为广汇汽车服务指明了方向,那么,金珍君及其团队坚持以“打造现代化的管理体系,打造一流专业团队”的工作重点则为广汇汽车做大做强打下了坚实的基础。在汽车销售和服务领域,他们率先打造出“总部-区域-门店”三层矩阵式管理模式,以及世界水平的运营平台;结合通用电气和戴尔的优秀人才带来的管理经验,设计出先进的

信息管理平台系统KPI、BI系统加强集团的运营管理能力,实时进行数据分析、跟踪行动计划和反馈,加强流程管控;通过引入精细化管理,加强服务过程的流程化管理;通过风险管理、尽职调查和实施“百日整合计划”,确保实现高效整合和投资回报。在财务方面,广汇汽车服务通过滚动现金流预测体系和内控管理系统,形成了相对集中的资金池,提高了企业抗风险能力。

澎湃如潮 灿若夏花

——英菲尼迪独特的品牌魅力

朝阳跃上天空,在海的上方形成一道旋律。它金色的边框颤动着,散发出一丝若有若无的馨香。金色照耀着激荡的浪花,犹如一朵朵夏日里绽放的花朵……

有些东西就是生而不凡。比如朝阳、浪潮、夏花,比如英菲尼迪。它们夺目的光彩,不同于钻石的闪烁,但光辉却有过之。

源自于北美的英菲尼迪,凭借它澎湃的性能与优雅的设计,在诞生之初便吸引了众多新生代豪华车消费者。二十多年来,它致力于创造一种独特的当代豪华品牌体验,这种产品与服务上的独特品牌个性不仅让英

菲尼迪区别于其他所有的传统豪华品牌,并且让其在整个豪华车市场上都显得格外夺目耀眼。

英菲尼迪有“灵感生活之旅”这样充满时尚与灵感特质的活动,引导人们将汽车的功能性理解转化到艺术的体会上,并将这种功能放大到更广泛的生活中去。又用“G系极风之旅”这样激情澎湃的试驾体验活动,为英菲尼迪的车主们倾情奉上了一番愉悦感官的激情荡漾之旅,使驾驶者对于座驾的性能追求得以释放和延展。这些感受对于很多豪华车主来说是全新的,但又是那么充满魅力。同时,借助这些活动,英菲尼迪悉心营造出的“灵感、优雅、力量”的品牌新境界得到了广泛的共鸣。

有了好的产品,有了好的活动,英菲尼迪的优雅与力量也需要一个更好的舞台。首先是英菲尼迪遍布全国的特许经销商按照严格的标准规范进行展厅建设,这个承诺由英菲尼迪全球统一的零售环境设计标准(IREDI)以及“致情致盛,完美体验”(Total

Ownership Experience™——TOE)的客户关怀理念来规范和指引,经销商外形现代且动感十足,丰富的材料组合展现了品牌的艺术与科技,天然的材料细节传递了大自然的质感、自然和有序。空间开阔且明亮,温馨的灯光营造出了对生活的感悟与喜悦。便利的设施和以客户为导向的各种元素打造出舒适尊崇的氛围。

其次是英菲尼迪重视与客户的信息和情感交流,其所坚持的东方式温暖与贴心已经成为打动消费者心灵的标签。除在硬件上为每一位尊贵用户打造专属的豪华体验之外,步入英菲尼迪的展厅内,你会像回到家中一样的舒适并成为绝对的中心,包括有良好私密性的洽谈室,为您座驾提供的免费清洗服务,专业人员陪同的试乘试驾体验等等。而当你成为英菲尼迪的车主之后,所能享受到的英菲尼迪的服务依然是无微不至,在节日时会收到一对一的问候短信,在生日时会收到温馨美丽的鲜花,而当在异地车辆需要维修时,英菲尼迪则可



以提供免费酒店住宿或交通费,或提供司机的高级备用用车。更为重要的是,英菲尼迪稳定的产品质量及4年10万公里的免费保修与保养让车主在用车的大部分时间里都是高枕无忧。

英菲尼迪是一个汽车豪华品牌,却不仅仅是汽车。这个名字代表了很多东西,囊括了对行走工具、艺术品位、流行风尚、企业理念以及生活方式的种种诠释。在设计上,英菲尼迪用令人耳目一新的设计语言,给相对保守和固执的豪华车市场带来了一股清新的风气,线条、色彩、功能配置的运用和完美搭配极尽所能的表现出强烈的个性与冲击。在技术、性能上,英菲尼迪更是拥有着

令人惊艳的不俗表现,涵盖了多项尖端科技的安全屏障技术,体现动力尖端科技的VQ/VK系列发动机、四轮主动转向系统、智能巡航系统、全景影像监测系统、能够全方位动态导航的实时道路交通信息系统以及能减轻划痕伤害的细微划伤自动愈合车漆等等高新技术不胜枚举!令每一款英菲尼迪座驾都有着超乎想象的性能表现,与惊艳设计搭配相得益彰。

凭借独树一帜的风格,英菲尼迪逐渐赢得了市场的认可与肯定,在中国市场节节攀升的销量很好的证明了这一点。而这个优雅与充满力量的品牌,如夏花一般,正以激烈的个性与品位,渐渐出类拔萃、大放异彩。



热烈祝贺

河南万通一汽再次摘得一汽-大众全国卓越经销商桂冠

十一年以来,万通一汽在全体员工的精诚协作下满载荣誉,完成了一次又一次超越,荣誉既是对万通一汽一年来工作的肯定,更是对2011年万通一汽更上一层楼的鼓励和鞭策。

CC | MAGOTAN | 迈腾 | SAGITAR | 速腾 | GOLF | 高尔夫 | BORA | 宝来 | JETTA | 捷达

河南万通一汽贸易有限公司
销售热线: 0371-65550078 服务热线: 0371-65550077 预约电话: 0371-65519616 24小时救援热线: 0371-65999491
路线1: 郑州市中州大道(原107国道)森林公园向北1500米路西 路线2: 郑州市花园路与天伦路交会处东800米路南
想了解更多精彩,请登陆公司网站: www.wtyq-vw.com

奔腾B70

2.0L的动力 1.6L的油耗

0利率 0月供

奔腾 | BESTURN
进取 不止

◆奔腾全系B70科技版送万元购置税津贴,另送4000元商业险和1888元爱车大礼包;
详情请致电垂询 【购车无需等待,活动截止日期:2010年12月31日】

河南裕华星光

地址:郑州市开元路与花园北路交汇处(省汽车贸易中心)
销售热线: 0371-6372 2222 6559 0966