

## 奇瑞QQ6

### “寻找身边第三代”

5月20日,以“寻找身边三代 分享幸福生活”为主题的奇瑞QQ6“寻找身边第三代”有奖征稿活动在全国范围内拉开了帷幕。活动负责人介绍说,奇瑞QQ6开创微轿第三代,就是我国汽车工业进步的一个典型例证。从第一代微轿着眼于“轿车微型化”,到第二代微轿追求“微轿时尚化”,再到以奇瑞QQ6为代表的第三代微轿把“时尚微轿高档化”作为自己的奋斗目标……这正是社会进步和人们生活改进过程的一个缩影。而本次活动的出台,正是利用

了这个契机,意在引导大家去关注我们生活中各个领域的改变;倡导大家从纷繁芜杂的工作中解脱出来,给心灵一片平静的港湾,去发现我们生活中各种事物一代代的发展历程,寻找并分享那些“第三代”带给我们的生活感受。回味过去,珍惜现在,放飞未来。

活动专题网站(详情地址:www.chery.cn/qq6或http://auto.qq.com/)正式上线,作品征集也从即日起开始。投稿截止日期为6月10日,详情可登录专题网站或直接咨询当地经销商。

屈彦飞



## 特别报道——新奇军之路

# 营销的智慧

## ——解读奇瑞营销模式①

□晚报记者 秦麒杰

用“突飞猛进”似乎尚不足以形容奇瑞近年来的发展速度之快。一个在2000年的销量只有5500台,要“挂靠”才能获得车型“准生证”的民族汽车企业,在不到7年的时间里,迅速成长为年产销30余万辆轿车,掌握发动机和变速箱的生产研发等核心技术,部分车型市场占有率遥遥领先的大型汽车集团,奇瑞在学习和借鉴的过程中,走出了一条闪烁着智慧光芒的营销之路。

2004年以前,在国内汽车市场大势向好的背景下,奇瑞的发展倒也称得上一帆风顺,尤其是QQ的热销使得奇瑞营销网络的规模扩大了不少。2003年奇瑞共销售汽车8.5万余台,但在当时汽车市场中,奇瑞和其他民族汽

车品牌一样,被称为市场的“搅局者”,只是合资大品牌的一个陪衬而已。2004年中,某著名合资品牌宣布大幅降价,迅速引发了国内车市价格雪崩,由于主力车型集中在入门级别,价格战导致经销商的盈利大为缩水,奇瑞的营销网络受到了前所未有的冲击。数据表明,奇瑞2001至2003年的销量增幅均在80%左右,但2004年销量只比2003年度微量增长了不到2000台,几乎可以忽略不计。

到2004年底,部分在2003年刚刚加入奇瑞的经销商,亏损额已在数百万元以上,2005年初的奇瑞年度经销商大会,有相当数量的经销商甚至已经做好了退市的打算,奇瑞的营销网络到了崩溃的边缘。面对严酷无情的市场和身陷其中的危局,奇瑞保持了冷静的头脑



并进行了理智有效的分析,最后得出结论,终端价格的混乱是导致这一局面的主要原因,注重品牌推广和服务水准的经销商得于成本,降

价空间要比无所作为一心降价的同品牌经销商小得多,因此同室操戈,价格混乱在所难免,并最终形成了“劣胜优汰”的不利形势。

河南新裕隆 真诚不变 服务永恒

河南省政府定点采购单位/东风悦达起亚河南首家4级5S店

## 劲价引爆 炙手可热

——东风悦达起亚全车系优惠·降价,最高降幅32000元



谁将成为这个夏天炙手可热的明星?5月18日起,东风悦达起亚对全车系进行优惠,降价,引爆夏季狂潮!远舰、嘉华、RIO全面降价,最高降幅32000元;赛拉图超值优惠,惊喜不断!拥有一台心仪已久的好车,就趁现在!

**东风悦达起亚河南新裕隆5S店**  
郑州花园北路与开元路交叉口  
销售电话:0371-65590188 65590166  
郑州北环展示厅:0371-63782881

濮阳中大奥捷:0393-6742886 濮阳中原路中段  
平顶山金银龙:0375-4878759 平顶山高阳路中段  
巩义亚飞:0371-64126786 巩义市市律奎100米  
三门峡亿利:0398-2897088 三门峡开发区机动车市场

www.hnyulong.com.cn



## 骊威试驾会 火爆进行中

记者从东风日产郑州威达专营店了解到,5月26日郑州威达专营店在中牟东湖度假村举行了全能骊威无往不利-骊威大型试驾会,受到了广大车友们的热烈欢迎,东风日产全新10万元级别全时多能两厢轿车——骊威,目前已在河南市场火爆销售中,自5月7日世界欢乐园上市以来,其订单销量已达100台,骊威的高性价比赢得了河南广大市民的高度认可。

个性化理念营造崭新轿车空间 1.6L 高效动力系

统和全方位舒适配置品质生活的伴侣,掀起10万元轿车新革命。

骊威是东风日产全新开发的一款“全时多能”轿车。既拥有家用轿车的舒适性和操控性,又具备了多功能车的超大空间和安全感。专为那些追求美好人生而努力打拼奋斗人士设计,他们追求可观收入与丰富的物质生活,但又为了事业发展而努力打拼,希望有条不紊地推进每天的工作。

骊威已经超越了传统轿车的单一一定位范畴,它跨

越了多重轿车功能属性。它是一部全时多功能轿车,售价7.98万~10.38万,它的问鼎,展现了东风日产乘用车公司强大的体系竞争力和在品牌、产品等方面的绝对优势,“全时多能”的骊威必将开创中国轿车细分市场新的格局。

目前骊威大型试乘试驾会在东风日产郑州威达专营店火爆展开,另外6月2日、3日郑州威达专营店在郑东新区CBD还有大型的车展试驾活动,欢迎广大市民的参与。

赵丽

## 河南旭龙举办 郑州站别克高尔夫选拔赛

5月26日,由中国高尔夫球协会主办,河南旭龙汽车销售服务有限公司承办的上海通用汽车有限公司冠名赞助的“2007别克中国高尔夫球俱乐部联赛郑州站”在河南金沙湖高尔夫球俱乐部精彩开杆,河南省高尔夫球协会领导和河南旭龙公司总经理一起宣布“2007别克中国高尔夫球俱乐部联赛选拔赛郑州站”正式开幕,参赛会员中最为9岁路明鑫小朋

友,并且也取得了不错的成绩,为期2天的联赛俱乐部选拔赛共产生5男1女的高手晋级大区比赛,并获取由河南旭龙提供的精美车用礼品。

别克品牌与高尔夫运动的渊源已长达半个多世纪。尊贵时尚、充满激情的高尔夫运动精神不仅与别克“激情进取”的品牌内涵水乳交融,也与别克车主积极进取、不断挑战自我的风范交相辉映。据河南旭龙相

关负责人介绍:2007年,别克品牌作为战略合作伙伴入主首届“别克中国高尔夫俱乐部联赛”,与中国高尔夫协会强强联手,共同打造这一高坛盛事。此次别克中国高尔夫球俱乐部联赛是对中国高尔夫球事业的一项大胆的改革和尝试,也是对高尔夫球运动发展模式的重大创新,其对中国高尔夫球乃至世界高尔夫球运动的未来发展都具有一定影响。

王冬艳