

# 六月车市 掀起夏季攻势

## “江铃·溪桥工程”揭牌

近日,河南江铃公司和江铃汽车的众多新老用户在政府有关部门和河南多家电视台、报社、网站等主流媒体的支持下,在郑州市东湖广场召开了“江铃·溪桥工程”河南地区爱心捐助站揭牌新闻发布会。

在此次活动上河南江铃相关负责人说:“让更多的爱心人士参与到‘江铃·溪桥工程’大型公益活动中来,江铃汽车各地4S店将挂牌设立‘江铃·溪桥工程’爱心捐助站,长年接收来自社会各地

的捐款、捐赠图书和衣物等,扩大基金规模,让更多的弱势群体生活得到改善。”

据悉,“江铃·溪桥工程”是一项由中国扶贫基金会、中国汽车新闻工作者协会、中国汽车报社和江铃汽车股份有限公司主办的一项大型公益活动。它以“架设爱心,让过河者有其桥”为宗旨,主要为我国欠发达地区提供资金建造便民桥。

2007年的“江铃·溪桥工程”大型公益活动将一直持续到12月。本活动组委会将组



织一支“江铃·溪桥工程”——爱心车队开展万里行活动。爱心车队沿四条路线,覆盖全国东、中西部地区10余

个省、40余个城市,把来自江铃汽车和社会各界的捐献资金、书籍和衣物集中运往需要援建的欠发达地区。

## 裕华紫光举行三周年盛典

6月2日,裕华紫光举行了盛大的“幸福启程 快乐成长”周年庆典活动,适逢6月6日裕华紫光Mazda6成立三周年,来自实验幼儿园和实验小学的孩子们在裕华紫光展厅

度过了一段美好时光。

当日,裕华紫光展厅活动现场,在工作人员的精心组织下,孩子们依序上场,讲述了自己的“小故事”,同时与靓车“Mazda6”还进行了亲密合

影,小模特们专业的pose引来现场掌声不断。神秘的车上寻宝游戏更是精彩纷呈……整个展厅成了欢乐的海洋。

据悉,在本次庆典活动上,裕华紫光推出了“裕华紫

光俱乐部服务全面升级”的服务,只要拥有裕华紫光VIP贵宾卡就会享受到更多的服务和优惠,同时,裕华紫光本月启动三周年店庆实惠购车大礼包促销活动。

## 长安铃木 SX4 全力冲击两厢车市

日前,两厢SX4凭借“世界十大车”的卓越品质、突出的性价比及融合了休旅车与SUV性能的Crossover风格三大优势销售呈现火爆局面,巨大的市场潜力逐渐显现出来,

极有可能树立起长安铃木在此细分市场中的主导地位。

两厢SX4时尚动感的外观及8.88万元~11.88万元充满竞争力的价格,使其成为车市众所瞩目的焦点车型之一,

一举夺得了上海车展“最佳车展上市新车”大奖,可谓名至实归。长安铃木表示,“两厢SX4能够得到这么多消费者喜爱,充分证明了其品质的卓越。目前,两厢SX4的订单已

经排到了几个月之后,而为了回馈消费者对于这款车型的喜爱,目前公司全力加紧生产,以争取尽快满足广大消费者迫切的需求。

刘瑞红

特别报道《新奇瑞之路》之二

### 营销的智慧——解读奇瑞营销模式创新

#### “包产到户”的分网营销

□晚报记者 秦麒杰

用“突飞猛进”似乎尚不足以形容奇瑞近年的发展速度之快。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,走出了一条闪耀着智慧光芒的营销之路。

为了解决经销商之间严重的内耗,以及新车型不断增多与经销商较小的经营规模之间日益显现的矛盾,经过对国际大公司成功经验的深入研讨,并结合中国汽车市场及营销渠道的具体情况,奇瑞提出了一个大胆尖锐的政策:改革经销商网络,对产品进行分网销售。

“分网营销”简单说来就是将旗下车型按照某种标准分为若干类,每个城市或地区的经销商都将是其中一类车型的一级代理,并同时成为其他经销商的二级代理。由于在终端售价上不再受到制约,分网营销模式很好地解决了各经销商之间无休止的价格战问题,大大改善了单车盈利水平,提升了经销商价值。而经销商也能够抽出精力和财力进行更深层次的市场推广和服务升级,反过来又从根本上提升了奇瑞品牌,并最终使客户受益。对这一三赢策略,奇瑞自豪的将之比喻为“包产到户”。

另外,奇瑞还针对原来以生产为导向的管理模式进行了改革,经销商承担了预测市场的工作,工厂根据经销商的反馈和提交的订单制定排产计划;同时奇瑞也下定决心整顿销售网络,清理和裁撤了一批无法满足奇瑞发展要求的商家,并采取了更加积极的入网政策以吸引新的经销商加入。

福特蒙迪欧 MONDEO

长安福特马自达 荣誉出品

新铝合金轮毂及侧裙边

后保险杠及扰流板

**5月1日—6月30日,福特蒙迪欧“乐享好礼·畅享关爱”活动火热进行!**

- 凡购买福特蒙迪欧,即可获赠“购车关爱礼”——享受5年免费福特道路救援服务,让您驾车一路无忧!
- 福特车主成功推荐您的朋友购买福特蒙迪欧,更有“推荐感恩礼”!

驾驶的快感,无忧的安全感,倍受关爱的喜悦感,尽在福特蒙迪欧!心动吗?还不赶快去福特展厅!详情请联系当地长安福特经销商,欢迎登录福特中文网站www.ford.com.cn 或拨打24小时客服热线:800-8108168 (座机拨打全免费),400-8877766(手机拨打免长途费)。

注:本次活动福特车主仅限蒙迪欧、福克斯、嘉年华的车主。