

特别报道《新奇军之路》之三

营销的智慧——解读奇瑞营销模式创新

端平不好端平的一碗水

□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,在不到七年的时间里,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。

新政策在2005年的奇瑞年度商务会议上提出,并且几乎立刻就遭到了部分经销商的反对。反对意见主要是奇瑞旗下的产品销量不一有好有坏,分网之后有的商家拿到的是市场反应较好的车型,而有的则相反。

如何端平这一碗水?奇瑞认为,产品是否好卖很大程度上取决于商家本身的实力和销售经验。在销售公司总经理李峰的带领下,奇瑞的管理层做了大量的说服和劝导工作,同时尽量将不同的车型搭配在各个分销网络中,分网过程中也根据各地区不同情况因地制宜,灵活调整,尽力确保经销商的利益。在这样的强力推动下,新政被义无反顾地执行了下去。

据统计,在执行分网销售政策后的2005年,奇瑞汽车的销量达18.9万余辆,增幅高达117%;2006年更达30.5万余辆,一举进入国内乘用车企业前四名。巨大的进步固然有车市回暖的因素,但新的分销政策改变了经销商的经营重心,奇瑞终于在营销模式的改革道路上走出了重要而且正确的一步,并为第二阶段营销模式的开展打下了坚实的基础。

15周年同庆 试驾有好礼

东风雪铁龙15周年庆回馈用户

2007年6月,东风雪铁龙为庆祝15周年,特在全国范围内举办“15周年同庆,试驾有好礼”的大型用户回馈活动。凡在东风雪铁龙河南富达4S店参与试车的顾客,都有机会获得东风雪铁龙准备的“特别好礼”。

河南富达公司为贯彻东风雪铁龙品牌服务宗旨,感谢凯旋用户对河南富达公司的信任,在凯旋上市一周年之际,让利推出“凯旋精英

纪念版、爱丽舍16V纪念版”。并竭诚为您提供预约上门试驾服务,来店看车,赠送纪念品。

凯旋投放市场以来,好评如潮。凯旋不仅仅为中国消费者带来了雪铁龙最新的造车理念,也从全方位颠覆了国产中高档轿车的价值标准。凯旋的设计理念,是不会为放大某一性能而损害另一性能,考虑的是将总体性能调整到一个相对均衡的状



态,在安全、舒适、操控、经济、造型等各个方面达到和谐统一。与同级别的B级轿车相比,凯旋的这种和谐统一是构建在C级车标准的装备和性能之上,因而更具竞争力。一位痴迷法国文化的年轻“金领”说,在凯旋身

上,没有豪华车的张扬,但具备高档车的实力;没有像某些车型那样,要么只求配置齐全,要么只求空间硕大,凯旋是一款有内涵的车型。“它的每一个细节都渗透着自信、时尚和现代。”

周莹

第10万辆F3下线

6月18日,国内汽车业“后起之秀”比亚迪汽车第一款精品F3第10万辆在西安工厂下线。意味着这款中级车精品自2005年9月以来仅20个月,累计产量就达到了10万辆,创造了自主品牌最短时间超越10万辆的产销新纪录。第10万辆F3下线更重要的意义在于,F3作为中级车精品车型,为自主品牌挺进一向被合资品牌所垄断的中级车市场提供了模式。

据中国汽车工业协会权威统计显示,F3于2006年以行业最快的增长速度成为车



市“黑马”。步入2007年,F3以月销量超过1万辆的速度,分别超越了中级车主力车型,5月的销量夺得中级车亚军,被业内视为自主品牌崛起中级车市的标志。 刘士剑

[交通信息台]

违规调头交通隐患大 出现事故调头车负全责

案件回放:2007年1月8日3时45分,一辆车牌号为豫AT45XX的夏利出租车在郑州市桐柏路由北向南行驶,行至中原医院门口附近时突然左拐调头,导致尾随其后正常行驶的车牌号为A826XX轿车刹车不及与其相撞。

民警分析:出租车违反了《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》第四十九条“机动车在有禁止掉头或者禁止左转弯标志、标线的地点以及在铁路道口、人行横道、桥梁、急弯、陡坡、隧道或者容易发生危险的

路段,不得掉头”。因此认定本事故出租车负全责,轿车车主无责任。

民警提示:调头猛拐存在很大的交通隐患,有些司机违法的时候可能感觉不会妨害到别人的驾驶,但一旦有车快速驶来,对方在刹车不及的情况下易发生交通事故,在此提醒广大司机,有没有警察都不要违反交通法规,更不要为了贪图省事、省时而违反交通法规。

本栏目由交巡警二大队协办
晚报记者 陈娴
通讯员 杨天能

奇瑞 A1 河南首批用户

交车仪式侧记



6月16日上午,在奇瑞A1河南首批用户交车仪式现场,由奇瑞公司研发三年,定位于欧洲、北美和中国市场,搭载了奇瑞自主研发的ACTECO 1.3L发动机,配备有电动车窗、电动后视镜、倒车雷达、DVD、GPS导航、ABS+EBD、前排双安全气囊等高价设备,首款全球同步上市的奇瑞A1汽车30位车主拿到了车钥匙。记者现场采访了这30

位用户中年龄最小的车主,今年只有25岁的王西睿。“你25岁就买车了,为什么买奇瑞A1?”“我是一个地地道道的车迷,从奇瑞A1首次在北京车展亮相的时候我就开始关注这款车了,我被这款车的外形和内饰深深吸引,还在网上看到了厂家把这款车装饰出跑车的样子,太酷了!后来听说网上可以订购这款车,我在奇瑞官网上看到这款车才53800元,出乎我的意料,我就在网上下载了电子表格,预订了一辆碧玺金的舒适型A1车,同时还得到了厂家3000元的优惠,作为一个消费者来说,提一样的货,能少花钱当然就是最大的幸福了。15日晚,河南中润的销售顾问通知我来店里提车,我兴奋得一宿没有睡着觉。”

在此次交车仪式上,河南中润汽车贸易服务有限公司副总经理史齐放除了把A1车钥匙发放到用户的手中,还向这30位用户颁发了“奇

瑞A1售后服务监督员”聘书,河南中润汽车销售服务有限公司副总经理史齐放承诺:这30名监督员上岗后,随时监督河南中润的售后服务工作,只要发现中润服务存在的问题,并提出合理的意见,将奖励200元现金。

据河南中润A1销售部蔡经理介绍:6月中旬以后购买奇瑞A1轿车两周内便可提车,资源上基本能够满足购车用户的需求。并且在本月购车可以享受2000元的优惠,下月购车享受1000元的优惠。

体验地址:
河南中植汽车销售服务有限公司
郑州市中原西路116号
河南中润汽车贸易服务有限公司
郑州市文化路与北环路交叉口向西1000米路南(郑州市旧机动车交易市场对面)
销售热线:67275555
67259996
13674965016(蔡经理)

奇瑞 A5 增配 用户反应强烈

7月初,河南中润汽车销售服务有限公司推出奇瑞A5“增配不涨价”活动以来,受到了消费者的欢迎。到河南中润展厅提车A5车的用户一度出现了排队交款的现象。笔者询问了一名排队交款的王先生,当笔者问到“为什么要在这个时候提车”时,王先生兴奋地说:“我已经观察这款车好长时间了,并且到河南中润试驾过好几次,感觉这款车的性能很不错,并且郑州开这款车的人很多,以前没有优惠,现在推出了这么大的优惠活动,我想买辆实力型A516,现在买这款车还增配了铝圈,送6碟CD,并且免收2000元的金属漆费,太值了!”

据悉,自从河南中润贸易服务有限公司推出此活动以来,中润公司从

进店量、电话咨询量和交车量都有很大的提升,A5汽车在河南市场也出现了脱销现象。据河南中润贸易服务有限公司A5销售部罗经理介绍:中润公司推出本活动,一是为了庆祝奇瑞建厂10周年和第一百万辆奇瑞汽车下线,更重要的是考虑到广大消费者对奇瑞A5的钟爱和大力支持,在炎炎夏日为消费者送去一丝清凉。

奇瑞A5是一款以高性价比取胜的中级家轿,其“完全自主,价值飞舞”的核心价值,以经济性、动力性、风尚性、安全性、科技性五大价值,在整个家轿市场树立了绝对的标杆。奇瑞A5以69800元的超低价格、百公里5.2升的最低油耗、比同类产品低30%的备件价格,充分体现了他的极高经济性;而具有世界领先水平

的澎湃动力,行车电脑、自动恒温空调、遥控门锁、真皮座椅等丰富高档的舒适性配置,ABS+EBD,4轮碟刹,4安全气囊、四门防撞钢梁等完备的主被动安全配置,完全征服了广大消费者。

你还等什么?快来河南中润汽车销售服务有限公司体验这款超值的奇瑞A516吧!

体验地址:
河南中植汽车销售服务有限公司
郑州市中原西路116号
河南中润汽车贸易服务有限公司
郑州市文化路与北环路交叉口向西1000米路南(郑州市旧机动车交易市场对面)
销售热线:67275555
67259996
13137103132 孙经理

