



第一对话

一场全球性的金融风暴不可避免地波及到了国内汽车产业,为了应对危机,汽车产业振兴规划于年初及时公布,其中包括对新能源车补贴、1.6L以下车型购置税减征、汽车下乡等一系列具体措施。江淮汽车董事长左延安表示,此项政策将为汽车产业注入新的活力,特别是对自主品牌将有有力的扶持作用,在政策春风的吹拂下,江淮汽车全面受益,有望在2009年实现质的突破。

晚报记者 陈娟 文/图

自主品牌 路在远方

本报专访江淮汽车董事长 左延安

3月20日,刚刚参加过两会的江淮汽车董事长左延安驱车近8个小时来到郑州考察河南市场,这位年过六旬的老人精神矍铄,面对记者他兴致勃勃地谈起了不久前在两会上提交的议案、汽车振兴规划与江淮汽车的自主品牌之路。

河南市场是不二之选

“得中原者得天下”,左延安首先表达了对河南市场的重视,他说“河南是给予江淮汽车最多支持的地方,在江淮汽车最困难的时候是河南市场给了江淮极大信心与支持,这份感情我们不会忘。河南一直是江淮汽车销售的重要区域,特别是卡车系列,在2008年销售量为4800多台,占据

总销售量的23%,今年我们在河南的卡车目标是超过1万辆,轿车数量也要比2008年大幅增长。”

“这些目标数据并不是凭空想来的,因为汽车消费需要具备三个条件,一是经济总量要大;二是路要好;第三,理念要新。而这三点河南市场全部具备,加上河南流动人口已经超过一亿,

像这样既有经济实力又有消费理念的市场,是江淮汽车的不二之选。河南是农业大省,对卡车的需求尤为突出,新乡现在有个‘江淮村’,足以说明河南消费者对江淮汽车质量好、维修成本低、净残值高的看重,所以对卡车过万辆的销售目标我们是非常有信心的。”左延安如是说。

精准营销高效渗透

采访中,左延安告诉记者,要全面突破2009,江淮不仅要加大每一个市场的开发力度,还要在营销模式上下工夫,要从以前的粗线条销售方式转变为“精准营销”。

整个江淮汽车营销体系的标志性变化则悄然出现在2008年10月的重庆奥体车市。当时去那里的顾客会惊讶地发现:在江淮汽车展厅里,已经集江淮轿车、多功能车和卡车于一体,

如今,江淮汽车正酝酿在全国50个县市建立大型汽车超市,以“总有一款适合您”的思路推广江淮汽车旗下的全部汽车产品,包括轻卡、重卡、大客车和轿车、MPV、SUV。

左延安说,通过这一新的渠道模式,将集中展示和销售江淮品牌下的各类乘用车、商用车产品,通过这种形式实现对三、四级市场和农村市场的快速、高效渗透。通过“超市”模式,可以

更直接地从细分市场的最前沿获取消费者的反馈信息,从而完善自身的网络和产品建设。关于“超市”的售后服务,左延安表示,“汽车超市”相当于江淮提供的一个平台,在超市内,产品将由经销商直接销售,售后服务即由经销商直接负责,江淮更多的承担着投资和市场负责人监督的工作。

在江淮汽车的发展史上曾经历4次战略



江淮汽车董事长 左延安

转型,目前从商用车进入轿车的战略转型已经进入关键时刻,而危机恰恰提供了历史性的机遇,产业新政给予自主品牌更宽广的道路。有外界评价,江淮汽车“黑夜将逝,拂晓将至”,而从左延安的坚定语气和神情看,黎明已经来临。

阳春三月 车市主打营销牌

三月,是一季度与二季度承上启下的一个重要月份,汽车厂商也纷纷看好三月营销战略的重要性,纷纷在此期间举办各类的营销活动,或是回馈客户,或是提升品质,或是吸引眼球。总之,在这个季节,就是营销战略的较量。

陆风SUV推出优惠活动

近日,陆风汽车推出的“陆风汽车乐购月”优惠活动,凡3月份在当地经销商处购买陆风SUV的消费者都可获得1000元的代金券和3000元的大礼包。据悉,陆风X6新饰力作为目前陆风汽车的主打产品,其性能已然得到了越野爱好者的认可。该车最大亮点是匹配了江铃与德国博世公司联合开发全新的高压共轨柴油发动机,具有启动快、加速快和通过性能优异的特点。而另一款作为汽油版硬派SUV典范的长丰猎豹黑金刚虽油耗较高,但是因其宽大的内部空间、强大的动力性能和越野性能,同样也受到了众多消费者的青睐。

国巍

享受价值100元拖把、80元迪士尼香水等。另外,凡购车用户均可享受进站免费检测活动,检测结束加1元、5元、9元均可换购礼品清单中的精品附件包括鼯鼠纸巾盒等精美礼品,每车仅限一次,先到先购,购完为止。

屈彦飞

河南裕华晨光骏捷举行品鉴会暨爱心植树活动

3月22日,魅力881河南人民广播电台音乐广播联手河南裕华晨光汽车贸易服务有限公司,共同举行了“魅力881·河南裕华晨光骏捷Wagon品鉴会暨爱心植树”活动。100位魅力881的听友和华晨汽车的车友在活动当天,不但试乘试驾了国内自主品牌推出的第一款旅行车——骏捷Wagon,还为城市的绿化增添一株绿色,用实际行动为环境保护贡献自己的一份力量。通过当天上午的试乘试驾,参与活动的听友和车友不但全面地了解了Wagon代表的欧尚生活方式、华晨汽车先进的造车理念和汽车文化,还亲身体验了骏捷Wagon的驾驶操控性和乘坐舒适性。

屈彦飞

南京依维柯启动“跃进优惠回馈活动”

从南京依维柯销售公司获悉,为响应国家

的“汽车下乡”政策,南京依维柯在山东、江苏、浙江、河南、河北等15个省市开展了用户优惠回馈活动。除小虎之外,跃进旗下所有产品均参与了此次优惠活动。“用户购买装配索菲姆发动机的跃进轻卡,如果用户每年运营10万公里,就可以节省1000多升油。按目前的油价,每年光油钱大概就能省近5000块钱。”

陈栋

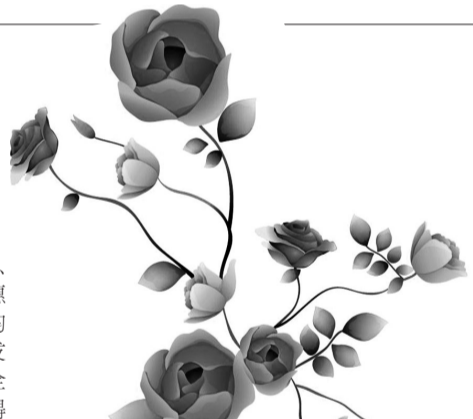
东风悦达起亚Forte中文名称征选活动启动

3月23日,东风悦达起亚正式启动主题为“车名我选 Forte我开”的有奖征名活动,为即将亮相中国的全新车型Forte征选中文名。从河南新裕隆汽车公司传来消息,只要登陆东风悦达起亚官方网站参与活动,就有机会获得丰厚奖品。中文名称将于4月20日在上海车展现场公布,最高大奖是起亚最新全球性战略车型Forte的一年使用权。据了解,Forte作为东风悦达起亚即将推出的全新车型,搭载了代表起亚最新技术水平的新一代γ(伽玛)发动机,同时装备了许多通常只会出现在高级车上的高科技配置。本次活动设置了丰盛的大奖,奖品总额度居历届征名活动之冠。

陈仪

MG 7即将激情献演紫荆山广场

3月28日~29日MG名爵“T级动力,T出激情”全国巡演将在郑州紫荆山广场率先激情献演。配备Turbo发动机的MG7全系产品将作为主角登场。车友们不仅能领略丰富多样的英伦风格露天巡演,3月29日晚,还可加入MG名爵指定酒吧举行的球迷观球英伦之夜活动。活动即日起一周内在郑州地区MG名爵河南瑞爵经销商处,订购MG7、MG3 SW指定车型可获赠最高6000元现金优惠及豪华大礼包。据悉,本次活动将以极具创意的立式T型展台来展现MG7的超智T级车的理念;活动现场更有T车大讲堂,足球宝贝走秀,精彩的



电子竞技等丰富节目,精彩纷呈。 陈仪

东风雪铁龙“中原新春行”火热进行中

3月14日,东风雪铁龙中原新春行活动正式启动,分别在新乡长垣亿隆广场、驻马店世纪广场、南阳油田文化广场和栾川金山广场成功举办。活动期间,东风雪铁龙凯旋、新爱丽舍、世嘉、两厢爱丽舍、C2等经典车型集体登场。另外,活动现场专门设立售后服务咨询台,免费为消费者现场解答购车注意事项以及汽车保养、维护等常识。同时对驱车到现场的东风雪铁龙用户,工作人员还免费对其车辆进行检测和保养服务,深受客户好评。据悉,接下来东风雪铁龙“中原新春行”活动还将继续在三门峡、济源、商丘、安阳等地相继开展,请广大车迷们继续关注。

屈彦飞



聘 社区主管:大专文凭;
社区服务人员:高中文凭;
要求:25岁-45岁,五官端正,身体健康,口齿清晰。
待遇:2000元-8000元,三金+法定节假日+通讯费+带薪旅游。
陈主管:13007528501

扑克麻将绝技
超级扑克变牌器,可将普通扑克(0.01秒)随意而变,如9变10,J变A,2,3,5变同花顺等,变牌时,潇洒自然,无论多少人玩牌绝无破绽。变牌后,不多不少无重牌,非常适合玩二张、三张、五张、牌九等玩牌方法。
麻将绝技:无论新旧,机洗或手洗麻将,玩几圈可快速认牌,起手听牌,自摸、暗杠等,推饼、牌九绝技,来九点或一对认牌,变牌等。(仅供娱乐,严禁赌博)
售可控一体麻将机:免遥控,手指触摸,感应控制,单人操作,任坐哪方都能得心应手,抓好牌,包赢,保自摸批零各种眼镜、透视扑克、麻将、骰子等各种娱乐产品。
电话:0371-61782150 13733870763 王老师
地址:郑州市西大街179号市三中对面