



气“势”如虹,东风日产2009年完美收官



任勇:销量不是衡量2009年汽车企业业绩的唯一指标

2010年1月8日,东风日产副总经理任勇宣布,2009年东风日产销量达到518968台,同比增幅达48.1%,以超过年初目标13万台的成绩完美收官。

面对东风日产的良好业绩,任勇依旧表现得很冷静。在接受记者采访时,任勇表示,如果今年产能跟得上,东风日产的销量成绩单会更漂亮。但由于年初已经预见到产能瓶颈的问题,在面对市场大好机遇的情况下,东风日产及时调整产品结构,加强总部与区域的协调营销能力建设,调整优化经销商盈利模式。2009年,东风日产在超额完成销量目标的同时,获得了销量和品牌建设的双丰收。

东风日产总经理大谷俊明告诉记者,为了达成“一的三次方”事业计划,通过提升竞争力,打造竞争优势,实现持续盈利性的增长并创造价值。在2008年全面布局的基础上,东风日产2009年在产品结构、营销能力、新工厂建设、企业公民战略、电动汽车战略等多个维度全面发力,竞争优势得到大幅度提高。

因此任勇表示,在销售形势一片大好的2009年,销量已经不是衡量汽车企业业绩的唯一指标。

强“势”之一:产品结构调整均衡,品牌实力显著提升

在2009年中国车市产销迈入千万关口,完成从低迷到火爆的逆转,呈现出出乎意料大井喷的背景下,东风日产同样以518968台的总销量,实现48%的同比增长。这也使得东风日产三年平均增长率高于行业整体平均水平约10%。

新天籁、新轩逸、TIIDA、骊威四款月销过万的“金砖”车型,成为各自所在细分市场的领军品牌。值得一提的是,今年新天籁及全车系在部分区域实现了市占率第一和销量第一的“1+1”成绩,为东风日产突破50万大关立下了赫赫战功。

新轩逸、奇骏2010款、逍客2010款、NISSAN GT-R的创新上市,在完善产品矩阵的同时,进一步增强了东风日产的体系竞争力。

占据一线制高点,深耕二三级市场,东风日产在全国开始试行大区制管理,提升区域营销水平;对全国销售体系进行调整,实行“T”字型体系,销售网络已覆盖中国大陆所有省会城市和中心城市。

在服务层面,东风日产勇树行业标杆;其二手车置换、汽车金融及保险业务已走在行业前列;连续三届蝉联“金扳手”奖项,今年又获得“2009中国汽车服务金手指奖”的最高奖项——“年度最佳品牌二手车奖”。

在汽车租赁服务领域开创先河。去年12月东风日产正式启动了“易租车”品牌服务,为NISSAN保有客户以及潜在客户提供各种有效的行车解决方案,成为首个推出以专营店服务网络和服务能力为支撑的创新性汽车服务品牌。

强“势”之二:社会责任体系完善,凸显企业公民风范

销量从来不是东风日产的唯一目标,对优秀企业公民形象的塑造更是它成立至今永恒的追求。正如东风日产副总经理任勇所言:“东风日产不是一家单纯追求经营业绩的企业,而是一个积极践行企业公民义务的优秀企业公民。”

2009年7月9日,东风日产率先发布中国合资汽车企业中第一个系统性的企业公民战略报告(CSR),该战略明确了东风日产未来在企业公民方面将以共创价值、共谋福祉为核心理念,以成为备受信赖企业为目标愿景,在顾客、环境、员工、合作伙伴、股东、社会六个直接利益相关方中,有

系统、有规划地开展企业公民实践。

2009年,东风日产正式启动了以精神援助为核心的“阳光关爱·教育援川”工作,全年派出5批、共50人次的专家志愿者,赶赴汶川开展一对一的援教和精神重建工作。该计划是2009年度东风日产履行企业社会责任的“扛鼎之作”,也是广东省对口支援汶川的重要组成部分。

同时,预计受益教师总数达50000名,总投入费用超过600万元的“阳光关爱·助教未来”东风日产阳光教师培训行动,旨在助力中国汽车人才培养的发动机捐赠活动,以及为全国15所学校送出总价值150余万元的爱心款项和文具书籍的“纯正精品·爱心联盟”活动,都成为东风日产积极履行企业社会责任的缩影。充分展现了东风日产作为一个优秀企业公民的气魄和实干作风,不仅实现了对社会、对公众和消费者的价值承诺,更大幅度提升了东风日产的企业形象。

在2009年12月“第六届中国最佳企业公民评选”活动中,东风日产以全价值链的环保行为和在助教兴学、社会安全教育等项目持续投入的企业公民责任行动,从500多家参评企业中脱颖而出,一举夺得了“2009年度中国最佳企业公民大奖”。

自成立以来,东风日产对社会公益事业的投入一向不遗余力,截至2009年底,东风日产在企业公民实践累计投入超过3.8亿元。

在“共创价值、共谋福祉”企业使命的引导下,东风日产的企业公民实践也伴随着企业的成长而逐渐成熟,日臻完善。6年的努力和坚持,东风日产的企业公民实践已经逐步形成了一个完整的运作体系,真正实现了与各利益相关方和谐共赢、共同发展的良好局面。

强“势”之三:EV战略全面启动,远见规划谋定未来

回顾东风日产的发展历程,“六年三级跳”是对其跨越式发展道路的最准确概括,伴随着一次次重要的决策,东风日产始终以“领先半步”的理念走在行业的前列。

有梦想,赢未来。2009年广州车展,东风日产发布的“绿色城市计划”,足以看出其远见卓识。“绿色城市计划”是国内第一个以汽车企业为主导、联手地方政府共同参与的电动汽车普及战略,它为电动汽车在中国的加速推广提供了新的发展思路和可执行方案。在国家扶持新能源汽车政策即将出台、电动汽车产业方兴未艾的背景下,彰显了企业的强大技术实力和一个汽车企业对于环境改善所承担的社会责任。

在为城市增添更多绿色,还城市一片蓝天的期盼中,东风日产一直致力于环保节能产品的生产,致力于城市生态环境的改善,不断强调“人·车·环境的和谐统一”的企业环境战略,积极投入到绿色环保公益活动中,在生产环节、物流环节推行“绿色理念”。

可以预见,“绿色城市计划”的展开将全面巩固东风日产在电动汽车领域的领先优势,并为电动汽车在中国的推广应用探索出一条新的发展道路。东风日产加快导入日产领先的电动汽车技术,必将对对中国电动汽车的发展格局产生深远的影响,而“绿色城市计划”的实施,将成为东风日产未来又一次腾飞的新起点。

这是东风日产的信心所在,也是其实力所在。
晚报记者 陈娟

www.peugeot.com.cn

森林的枝香
落银的清芳
水漾的香芬
靠紧冬日的暖

打开……启·动感知

全新标致 308 CC
Be open to all your senses

标致承诺3年或10万公里质保(以先到者为准) 服务热线:400-8100-908 2008年6月1日起实施的新三包法规

AIRWAVE头颈加热系统
安装在头枕处的出风口可以根据您的需要,以不同的风量、温度和方向吹出热风,让您的头部和颈部时刻保持温暖,一年四季都能享受开篷驾驶的乐趣。

全新 308 CC
源自自动硬顶敞篷开创者的杰作

进口标致河南经销商
中原路4S店 地址:郑州市中原路华山路西100米 销售电话:0371-67033099
开封直营店 地址:开封市东京大道新河大北门对面 销售电话:0378-0067558

一汽轿车 奔腾 BESTURN

圆通有礼
奏响新春

2010款 奔腾 B70

购车礼赞

- “您买车,我补税”: 购奔腾B50导航版的客户可以享受由河南圆通4S店给您提供的2.5%附加费优惠活动。
- “等待有礼”: 活动期间订B50,自订车之日起至交车之日,每天赠送汽油2升(不包含分期客户)。
- 购奔腾B70赠送一年免费常规保养;

爱车礼赞

- 常规保养工时费8折;
- 深化保养6.5折;
- 续保客户工时费7.5折。

活动时间:1月20日—2月13日
(此活动最终解释权归河南圆通贸易有限公司所有)

一汽轿车河南圆通4S店
地址:郑州市花园北路与天伦路交汇处向东800米
销售热线:0371-65760588 服务热线:0371-65760788