

赤

“到湖南我也吃辣了，没有什么适应不了的。”付守杰担任广汽长丰总经理后第一次公开露面，他向记者详细阐述了重组后广汽长丰的战略目标和转型之路。
晚报记者 舒晗



付守杰

记者：广汽长丰重组后，制定了什么样的战略目标？

付守杰：我们的目标是打造一流的企业品牌，回归全国SUV市场前3名。广汽长丰现在需要做的是“三个转型”和“两个提升”。第一个转型，是企业层面，从单一的SUV厂家向全系列乘用车企业转型；第二个转型，是产品层面，从专业的SUV产品向面向普通家庭用车转型；更重一个转型是人的观念，由于长丰以前过于依赖大客户、集团采购，所以公司上下要转向注重大众市场、个人用户。简单说，就是思想观念上要从B2B向B2C转型。

那么这个转型要靠什么呢？最终靠终端实现，这个终端就是渠道的变通，所以我讲两个提升，“渠道提升”和“服务提升”，即提升渠道的竞争力，提升服务质量、服务速度。

记者：在产品层面，从专业SUV转向普通家庭用车，广汽长丰的优势和劣势都在哪里？

付守杰：“三个转型”的关键在于产品转型，作为专业级的SUV的制造商，对于品质和性能方面的要求更高，我们需要发挥在制造方面的优势，但是我们要面向普通家庭用户，他们最先考虑的是外型漂亮，乘坐舒适，空间宽敞，功能配置。我们首先要解决的问题是我们营销网络模式，家庭用户营销推广的需求。

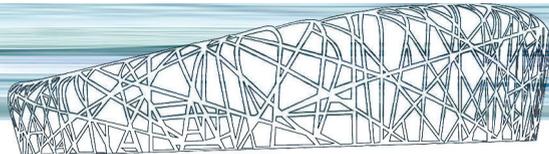
记者：您从广汽到长丰觉得自己有什么转变？

付守杰：其实我觉得从广州到长

沙，不管是什么企业，首先要总结出这个企业的优良品质，这也是岭南文化包容、开放的特质。任何一个人，任何一件事，要看从什么角度去看，一定能找到优越的东西，这样才能激发大家的信心。长丰为什么排名从第一到第十一呢？这就是我们要正视的现实和解决的问题，我觉得事情都是靠人做的，只要你真的用心、真的专心，大家就会跟你一起做。我到湖南最先做了两件事，一件是3个月时间把办公总部从长沙市内搬到星沙基地；另一件事改善职工伙食，让员工真正感受到有人在关心他们。我知道，没有一个好团队，一切都是空谈。

记者：广汽长丰重组后，取得了哪些成绩和改变？

付守杰：2010年初以来，广汽长丰在渠道变革与服务体系建设方面连续出台一系列实质性措施，引导经销商向私人家用市场拓展，并有效利用地方车展平台，加强与私人用户的终端互动，收到了明显成效。2010年第一季度广汽长丰连续3个月实现了强势增长，首季总销量超过12000台，同比增长58.4%，创下了历史新高，其中私人用户购车比率持续上升。



雪佛兰在本届车展上一口气发布了全球首发Volt MPV5，亚洲首发的概念车Aveo Rs，全新Spark和新赛欧两厢4款新车，任剑琼与我们一起分享“为未来而来”的雪佛兰精神。
晚报记者 舒晗

打造「全民理想家轿」

上海通用汽车有限公司市场营销部执行总监兼雪佛兰市场营销部副部长 任剑琼



任剑琼

记者：新赛欧提出了一个响亮的口号“全民理想家轿”，你认为离这个理想还有多远？

任剑琼：我们想做的是把汽车与生活方式联系在一起，与未来车主的憧憬联系在一起，而汽车是他们生活方式的载体，这些年轻客户关注用车成本、操控乐趣和驾乘感受。知道了这一点，我们就知道如何保证质量，如何在营销方向上贴近和满足他们的需求。“全民理想家轿”是我们的目标，但这不是急功近利的过程，我们要做到每个月、每一年持续让车主感受到雪佛兰的一份诚意，而这些是我们团队看重的，也是上海通用看重的。

记者：这次车展上发布的新车体现了雪佛兰怎样的产品架构？

任剑琼：它们各有自己的特点，像Volt MPV5是属于纯电力驱动，零排放的概念车，它有非常前沿的汽车技术，也预示着未来汽车工艺发展的方向：如何实现“零排放”，如何满足现在所说的低碳生活的要求。像Aveo Rs这款车很多采用了摩托车的概念，非常运动和时尚，相信能够给80后的年轻人和年轻家庭带去耳目一新的感觉。加上新赛欧两厢，这是我们节能环保“三宝”，是雪佛兰品牌在实现小排量、低排放、高效率的一个承诺。实际上雪佛兰品牌也并不仅仅只有小车，我们会在未来的一两年内陆续推出中高端轿车，甚至是高端的跑车，来使得这个品牌的架构越来越丰满。

记者：在本届车展上雪佛兰为消费者带来了新赛欧两厢车型，它将与三厢新赛欧组成更完整的阵容，它们之间定位有什么不同？两厢车型上市后计划销量是多少？

任剑琼：两厢新赛欧在三厢的基础上造型更加现代和时尚，它是一个方形设计。它的第二排可以全部放平，可以实现超大的空间，甚至连自行车都可以放上去，实现真正的180度平面。搭载的EMT变速箱可以使中国普通的消费者以低成本享受到非常轻松的驾驶体验。其他方面它跟三厢赛欧是一样的，秉承的是同样的质量体系。两厢赛欧希望能够给年轻家庭带来一个全新的选择，我们也相信两厢赛欧对女性消费者会更具吸引力。

新赛欧三厢车型上市3个月来，每月销量大约7500台，两厢车型计划6月份上市销售，这两款车到年底我们的期望值是8万~9万辆。

重回SUV市场前三

广汽长丰汽车股份有限公司总经理 付守杰

试驾“赢”南非，胜赴世界杯！

“五一”促销乐翻天 购车就到新裕隆

即日起至5月9日，至河南新裕隆购车畅享同城超低价及多款精彩豪礼！

- ★普莱特、千里马、赛拉图用户换购秀尔、福瑞迪、狮跑车型即享2000元豪华礼包
- ★购福瑞迪送6000元豪华大礼
- ★购秀尔送拓界装备并送7000元豪华大礼
- ★购狮跑送交强险或拓界装备（底盘护甲）并送15000元豪华大礼

机会稍纵即逝，详情进店或来电咨询！

4月6日至5月5日，前往东风悦达起亚4S店，试乘试驾任意车型，即有机会赢得“激情南非之旅”。亲临现场，观战世界杯，尽享“非”一般的精彩旅程！活动详情请登陆www.dyk.com.cn

东风悦达起亚河南地区成立最早、服务最好的5S专营店
地址：郑州市花园路北段与开元路交叉口（河南汽贸中心院内）
北环店：0371-63563396 更多精彩请登陆 www.hnyulong.com.cn

SOUL FORTE福瑞迪 SPORTAGE狮跑 CERATO新赛拉图 赛拉图欧风 RIO锐欧 Opitma远舰 CARNIVAL嘉华