

蓝

安显林:重点发展二三线城市



长安马自达副总经理 安显林

问:请您介绍一下此次车展长安马自达的参展产品。

答:北京车展是我们中国汽车行业的一件盛事,在世界上也有非常大的影响力,所以参加本次车展,长安马自达主要是4款车型,一个是Mazda 2、Mazda 2劲翔、Mazda 3以及进口Mazda3两厢。通过这个车子的展示,向大家展示我们车子时尚动感的外观,以及非常出色的操控驾驶性能。

问:请介绍一下长安马自达2010年的整体发展目标。

答:首先在销量上,今年长安马自达突破10万辆不成问题。在2009年,长安马自达达到了70%的增长速度,这和我们的体验式营销是分不开的。在网络建设方面,我们会重点发展二三线城市,在2010年,全国经销商的数目要达到150家。

问:请谈一谈长安马自达在河南市场的表现。

答:河南市场一直很平稳,我们是一个年轻的公司,成立只有3年时间,但仔细算一算,我们的单店销售能力非常强,其中销售的冠军连续两年都是河南的永盛4S店。在未来我们也会在河南投入更多的精力去打造好这个市场。

问:今年您是怎么预计市场的走势的?包括产能控制各方面,销售安排上是怎么样的?

答:2010年我们分析认为它会是一个平稳增长的一年,它不会再像2009年那样高速并喷式的增长,但是会保持15%的速度。对长安马自达来说,我们给自己确定一个目标,就是突破10万辆,增长大约是在30%。所以我们认为这样的目标从一季度的情况来看,是很有信心完成的。

问:请先介绍一下本届北京车展东风柳汽有哪些举动?您个人如何看待这届车展?

答:我们是东风集团的一家子公司,这次参加北京车展共有3款新车型。一款是风行凌志系列,有两款。一款是比较高端的,2.4排量的。另外一款是柴油动力的。这两个都是中高端车型。另外推出一款景逸新车型,1.5系列的。

本届车展一共来了990多款车,这是新的一年由汽车界吹响的集结号。当然,我们希望汽车行业在政府的引导下,会更好地发展。

问:2009年车市在飞速的发展,尤其是中小排量车市场有了很大的提升,MPV的表现怎么样?2010年第一季度柳汽的产品怎么样?

答:2009年第一季度远低于国内乘用车的增长速度,大概在20%,我们的MPV增长速度达到了25%。2010年第一季度增长幅度达到82%。这其中70%来自中小企业,个人购买的很少,不到10%。

问:介绍一下东风柳汽在河南的销售情况好吗?

答:河南是东风柳汽非常重要的市场,去年在河南接近2000台的销量,比起2008年上涨了64%,是全国增长第一位的省份,今年的增幅有望达到100%。

问:如何落实将产品深入二三线城市?

答:第一个黄金十年是一线城市做支撑,是1998年到2007年,这两年二三线城市增长幅度远远高于一线城市。汽车行业都在瞄准这个市场,它也有一定的条件。第一个条件是源于二三线城市的城市化,这必然要解决衣食住行。行方面汽车必然是主要的代步工具。同时国家政策也在支持,农村医疗、道路交通条件改善,这会拉动MPV家用车的发展。

问:能介绍一下东风柳汽在节能减排上的思路吗?

答:我们现在主要推出的是柴油车,毫不犹豫地说,我们是MPV柴油商务车里的第一品牌,因为用的是德国D19技术,是涡轮增压,这款发动机油耗非常低,每百公里不会超过7L。这次我们推出了推广方案,叫做“油耗三包”。大家都在说自己的油耗低,但没有厂家能给用户实实在在的承诺。超过7L,我来埋单。



东风柳汽销售公司总经理姚立文

李建国:有机会、有能力做到数一数二



开瑞微车销售公司总经理 李建国

问:您曾说过开瑞微车要达到全国数一数二,现在整体的计划实施得如何?

答:数一数二,这是企业的目标,同样也是开瑞的目标。有可能大家感觉到数一数二目前离我们很远,实际上不是。我们可以去设想一下,实际上汽车行业多少年以来,从来没有把它预测准过,每一年销售多少台车,总是让我们大跌眼镜,总是高于我们的预期。我们可以这么预测一下未来的微型车市场,说不定一年的销售要过1000万,去年250万,乘个4就上千万了。举个例子讲,现在农村是千人只有个位数拥有车的,只要上十位数可能就上万了,微型车这么大的市场,就算再有几个像五菱销售百万辆的企业,开瑞仍然有机会,就是一个机会问题。而且开瑞最核心的竞争力,就在于它是来自于奇瑞,从技术、生产、品质、品牌上面,我们有奇瑞这棵大树好乘凉。因此,从这两个方面来讲,我们有机会、有能力做到数一数二。

问:请谈一谈2010年的计划。

答:凡是做销售的都是往前冲,我们原来计划是2012年进入前三,现在行业在整合,长安把哈飞和昌河合并进去了,我们希望要提前进入前三。先进入前三,然后才能数一数二,我们希望在2012年以后,未来不到10年的时间内我们做到数一数二,这就是我们具体的计划。应该是在2020年以前。

问:2010年,开瑞的渠道建设有没有其他的变动?包括售后服务,现在汽车竞争越来越激烈,大家都在售后这一块开始进行竞争,您怎么看微车售后这块的发展?

答:没有网络谈不上销售,网络是销售的基础,网络是战略,从一开始,开瑞微车的销售工作就把网络作为重点。从这两年做下来的情况来看,我们网络发展非常迅速,奇瑞这个品牌深入人心,我们在找经销商的时候也很容易,现在我们地级市的覆盖已经基本到位了,下一步要深入到县级城市为主,通过县级城市网络进一步延伸到乡镇,做联络点、做展示点。

胡汉杰:实现品质、营销、收益“成长与平衡”



一汽吉林汽车有限公司总经理 胡汉杰

问:在本届北京车展上,贵公司带来了哪些产品参展?请重点介绍一下新产品。

答:一汽吉林汽车在车展上将展出一款全新的车型——森雅S80和采用新技术的佳宝V70。其中森雅S80是首发车型,是基于森雅平台基础上,全新开发与设计的一款经济型城市SUV,倡导都市、阳光、休闲的生活理念;佳宝V70采用AMT变速箱、EPS电动助力转向、四通道ABS+EBD等新技术。

问:2009年中国汽车销量创下新高,成为全球第一大汽车消费市场,您认为今年中国的汽车市场将会有怎样的市场表现?

答:2010年中国汽车市场将会继续保持快速发展的势头,其中自主品牌将会进入一个快速发展的新阶段。现在国家在大力提倡节能减排的政策,性价比高、多能兼用的小排量车会逐渐占据更多的市场份额。而我们一汽吉林的微车战略就是这个大背景下出台的,

我们将力争实现销售佳绩。我们对中国汽车市场充满信心,同样,我们对一汽吉林的发展也充满信心。

问:低碳、节能,这些环保话题是当今最热门的话题,一汽吉林在这方面有何理念或者作为?

答:众所周知,现在的环境污染和能源紧张形势已经非常严峻,中国政府大力提倡的节能减排政策是非常及时和必要的,一汽吉林高度重视并积极履行社会责任。

一汽吉林的微车战略就是在秉承节能减排理念下提出的企业战略规划,即将推出的森雅S80和已经面市的森雅M80、佳宝V70都是小排量车,具有高效能、低油耗的特点,我们以自身的实际行动来践诺环保、节能。

问:一汽吉林2010年的主要任务是什么?

答:我认为一汽吉林今年的要务是关注细节和执行力,实现品质力、营销力、收益力的“成长与平衡”。

新大陆“五一”全系特惠套装,最高万元礼包

- 奇瑞旗云全系优惠7000元 42800元起售
- 奇瑞A5全系优惠3000元 52800元起售
- 奇瑞QQ全系送2010元大礼包 26800元起售

新大陆奇瑞全系分期,QQ也分期
分期热线:13837175367 (巩经理)
日供(1万元) 最低仅7.7元

