



新骐达

东风日产 “T”剑下中原

不降反增 东风日产冲击80万辆

访东风日产乘用车公司副总经理任勇

日系车加入“T”之战

首辆新骐达1.6T至酷版受郑州车迷追捧,最终拍至16.2万元落槌成交

6月10日,东风日产新骐达郑州上市发布会在河南省艺术中心举行,东风日产总经理松元史明、东风日产乘用车公司副总经理任勇、东风日产乘用车公司市场销售总部副部长杨嵩等亲临现场,共同见证了新骐达郑州上市活动,新骐达在郑州市第一辆车的交付。

新骐达颠覆上一代设计

“新骐达是一款全新的舒适型运动型车,也是国内日系车中第一款搭载涡轮增压发动机的车型,1.6T发动机可以达到2.5L发动机的功率。”任勇告诉记者。新一代TIIDA诞生于日产最新B平台,融合了日产最先进的技术,同时也是东风日产的一款重要战略车型。

新一代TIIDA从外观、空间、动力到操控经过了全面升级,基于强大的产品竞争力。“我们期待的目标是至少月销量在1万多台。”关于新车的产能问题,东风日产的花都、襄樊和郑州工厂均在满负荷运行,目前我市4S店均有部分现车销售。

挑战欧美运动化车型

小排量涡轮增压已经逐渐成为国内汽车市场的潮流,此番新骐达携“T”而来,不管是技术,还是价格,都很有竞争力。但在当今的主流家用车市场上,“T”战将都不是“善茬儿”,高尔夫6 1.4T、英朗1.6T将与新骐达1.6T正面交战。

新一代骐达颠覆了上一代车型的设计,更为时尚年轻化的外观注定要吸引更多追求个性化的用户。新骐达在数据上,无论尺寸和动力都相当优秀,甚至超越了高尔夫6 1.4T,但欧美的涡轮增压早已深入人心,特别是挑战类似英朗、高尔夫6这种以操控见长的车型来说,新骐达的“运动化”之路还需加倍努力。

汽车市场转冷,尤其是4~5月两个月产销双降的局面尤为突出,加之受日本大地震的影响,日系车遭受到严峻考验,然而东风日产却提高了今年原计划77.2万辆的销售目标,冲击80万辆。东风日产的信心究竟来自何方?如何在新形势下谋局中原?本报记者在新骐达上市活动现场采访了东风日产乘用车副总经理任勇。

市场下滑阻挡不了我们的前进

任勇说:“80万辆的销售目标是其内心的一个梦想,2008年时,市场下滑,东风日产是乘用车排名前十的企业中唯一没有下调销售目标的企业,并且在没有新车推出的情况下,还是做到了20%以上的增长。虽然今年受日本地震的影响及5月份整个行业的环比下滑,但我们还是像以前一样,对我们团队能力是有信心的。”

“今年东风日产共有三款新车,第一款是阳光,目前在市场上是供不应求,而我们在郑州生产的逍客,现在也是排队,目前在市场上更是一车难求。这次上市的新骐达,是我们重点打造的一款月销量过万的车型,另外我们的(MVRANO 美伦秀)车型也会在今天的下半年上市。所以东风日产基于对市场的把握,具有竞争力产品的品质以及遍布全国的经销商能够使我们与顾客之间建立优质的以顾客体验、感受为中心的一种服务,我们有这样的自信会使我们朝这个目标迈进。”

启辰旗舰店郑州6月份开建

上海车展期间,东风日产旗下的自主品牌启辰的战略构架首次呈现,计划将在2012年上半年推出启辰品牌的首款量产车。对于如何树立启辰的核心竞争优势,任勇显然胸有成竹:“启辰品牌赢得市场的关键就是要为中国消费者打造具有亲切感、高性价比的、最贴近市场需求的高品质国民车。同时,我们要以东风日产的高品质和技术实力,以最贴近中国消费者的价格和东风日产对于消费者亲切感的理念,把启辰品牌快速的打造成为消费者心目中最值得信赖的、最实惠的高品质品牌。”

任勇表示,启辰品牌会建立独立的经销商网络,郑州的第一家4S店已经确定,授权给了河南威佳汽车销售服务有限公司。据河南威佳汽车销售服务有限公司董事长魏拓介绍,在今年12月31日之前要建6家4S店。其中,郑州的4S店是全国的旗舰店,预计会在6月份开工,洛阳、安阳、南阳、平顶山等城市会在今年的7月份动工,确保今年12月31日前完工。



任勇

软硬兼顾 风云2成小车市场排头兵



据全国乘用车市场信息联席会数据统计:奇瑞风云2两厢车一季度斩获16477辆的销量,超过赛欧、炫丽、嘉年华等车型,仅次于大众POLO位居A0级两厢车第二名,成为自主品牌两厢车的排头兵。

在2011年一季度汽车行业不景气,4月份销量更是出现27个月来首次负增长的情况下,风云2仍旧取得了令人满意的销量。据河南中润杨总介绍,风云2的快速增长与其卓越的产品性能和灵活的营销策略是密不可分的,即产品力与营销力的双重发力。

科技 动感 越级配置打造硬实力

通常情况A0级车型的经济价值对整车的生产成本提出了要求,这不可避免地影响到配置的丰富性。但风云2并没有“随波逐流”,众多风云2车主赞不绝口的正是其高配置。双安全气囊、ABS+EBD、助力转向、遥控门锁、真皮座椅等多项安全舒适性配置在A0级车型中鹤立“机”群,一般在中高级车中才采用的搪塑工艺也出现在风云2中,极大提升了内饰的美观度、品质感。近期推出的风云2导航版更是集导航仪、倒车雷达和影音系统于一身,不仅丰富了风云2的配置,也为消费者提供了更多的选择余地。

精准 互动 多样营销传递软沟通

回顾风云2的营销活动,“进取”的精神也得到了很好的诠释,通过创新的活动形式和内容与顾客达到了高效沟通的效果。无论是南非世界杯期间开展的足球跨界营销,即“上新浪猜世界杯 得风云2”球队竞猜活动,还是与拍网合作的“1元秒杀风云2”活动,都将“进取

者自风云”的理念传达了消费者,逐步扩大了风云2的品牌影响力。

河南中润在线上活动开展的同时,风云2也注重终端活动的发力,充分发挥其自身作用。自今年3月份开始,河南中润推出了购导航版即赠9000元回馈活动——3000元节能惠民补贴、3000元油卡和3000元礼包,为风云2车主带来了切实的实惠,预计此活动还将持续一段时间。

可以预见,奇瑞风云2将通过产品自身的不断完善以及更加务实的营销方式,在带给消费者更多利益的同时,也将在A0级市场中销量盘点时交出满意答卷。

河南中润汽车贸易服务有限公司

中润奇瑞北环店 销售热线:0371-6725 9996
销售地址:中原汽车交易中心对面
中润奇瑞中原店 销售热线:0371-6727 5555
销售地址:郑州市中原西路116号
中润奇瑞西环店 销售热线:0371-6752 0333
销售地址:西环路化工路交叉路北1000米路东

优雅与激情 思铂睿四月车王诞生

你想试试优雅与激情并存的感觉吗?你想玩味人车合一的快乐吗?那么,思铂睿都市车王挑战赛一定能让你欲罢不能!

据悉,由中国汽车运动联合会、区域主流媒体和东风Honda联合举办思铂睿都市车王挑战赛4月赛事已经完美落幕,上海、武汉、西安、重庆、杭州、成都、长沙、福州、东莞、佛山十大城市分别上演了一幕幕群雄争霸的车王争夺大戏。

伴随着比赛的完美谢幕,十城4月份的思铂睿都市车王也相继诞生,来自上海站的杜云龙、武汉站的陈刚、西安站的袁冲、重庆站的曾庆远、杭州站的周伶维、成都站的牛默琰、长沙站的陈翼、福州站的朱讯、东莞站的叶国坤、佛山站的唐锐分别获得当地4月思铂睿都市车王殊荣。

作为一款高端运动型轿车,思铂睿在都市车王挑战赛上将自己的魅力和性能发挥得淋漓尽致,让人大呼过瘾。4月上海站参赛者曾先生表示,思铂睿充满运动感的外形第一眼就打动了。时尚而又有一种古典跑车的优雅,犀利的造型配以流线设计,让它即使是在静止状态,也散发出蓄势待发的力量。“静若处子,动若脱兔,上车一试身手,动力源源不断,推背感十足,我就是喜欢这种感觉。”思铂睿的运动基因很让曾先生满意。

武汉站4月车王陈刚对思铂睿有着另外一番独特的理解,“思铂睿潜藏着一股‘咆哮的优雅’,既有运动气质,又不乏绅士风采,操控起来进退自如。”在谈及获得冠军感想时,陈刚表示,“能够获得冠军不在于我有多娴熟的车技,而在于比赛时思铂睿给我带来张弛有度的操控,把节奏和力度把控好,达到了人车合一的效果。”

“一款车好不好,适不适合你,只有亲自驾驭它才能知道。”东风本田销售顾问说,特别是运动型轿车,体验是非常重要的营销方式。思铂睿都市车王挑战赛的成功举办,不仅提供了高端的、运动的、技术性的驾驭体验,同时也带来了很可观的销量。

4月份比赛延续了3月19日首轮思铂睿都市车王挑战赛的火爆场面,共有1445名参赛者踊跃报名,让更多崇尚运动和操控的车友们亲身体会思铂睿的高端运动性能。通过都市车王挑战赛,思铂睿的品质和性能得到众多参赛者的高度认可,更有不少人现场直接签下订单。据统计,4月赛事当天有49名参赛者现场下单订购思铂睿。

另外,5月份城市赛将在5月底举行,届时决胜出的车王将联同3月、4月份各地都市车王,问鼎上海天马山专业赛道,共同追逐春季决赛冠军。

东本华林店 销售热线:0371-67777999
销售地址:郑州市中原路与华山路交汇处西200米路北
东本港源店 销售热线:0371-63382000
销售地址:郑州市花园路北段与开元路交汇处南50米路西河南汽车贸易中心院内
东本双仪店 销售热线:0371-967967
销售地址:郑州市郑东新区金水东路与黄河东路交汇处南200米