

第1汽车
暑期强档

淡季
攻坚战

伐谋

胜，看清形势是制定正确谋略的关键。
败，所谓上兵伐谋，用兵的最高境界是谋略制
七八月份就是一场攻坚战，决定全年的成

业界精英对话“聚焦中国汽车经济发展论坛” 一起寻找中国汽车业持续向上的力量

汽车强国之梦，终会实现

【现场争锋】

【权威观点】

6月30日，由第10届沈阳国际车展组委会与华商晨报社共同主办的“聚焦中国汽车经济发展论坛”在沈阳举行，全国近10家主流汽车企业精英与包括本报在内的近50家媒体共议车市发展。

2011年中国汽车市场出现了“双降”的局面。面对的新形势和愈加复杂的生存环境，究竟路在何方？本次论坛上，与会嘉宾就品牌建设、商业模式、市场应变等议题展开了深入的探讨并对中国汽车产业的过去、现在和未来进行了一个有力的总结与展望。

晚报记者
舒略 文/图

论题1：品牌建设

市场繁荣时，品牌建设和提升服务质量是关键；市场趋淡时，品牌建设和提升服务质量更是关键。尤其是汽车市场环境不甚明朗的当下，品牌建设就显得更为重要了。

广汽丰田汽车规划营销部部长 吴保军：
品牌打造需持之以恒、与时俱进



品牌的构筑，最为关键的是核心价值的制定和机制的完善，以确保价值体验的统一、高标准的输出。同时，品牌的打造需要持之以恒的坚持和与时俱进的革新，以便不断深化品牌内涵。

吉利汽车媒介部部长 陈喜慧：
最高境界是品牌理念与消费者共鸣



厂商应先了解消费者的需求，按照这个需求后对品牌作出定位，之后再打造适合市场、适合消费者的产品。品牌建设的最高境界是品牌理念和它的消费者在精神上产生一种共鸣。

论题2：市场应变

今年车市出现了27个月以来首次负增长，销售压力增大。如何应对？各家都有不同的打法。对未来的趋势，是前景依旧光明还是生死成败未卜？

郑州日产汽车辽宁办事处主任 赵爱国：
市场在变，提升客户价值不变



市场在变化，销售额也在调整。目前，我们的销售策略是围绕提升客户价值，来争取更多客户。针对大客户专业化服务，提供原厂专业改装和以租代售服务，虽然量不大，但是客户满意度很高。应对变化，争取二三线市场。面对清淡的市场，鼓励经销商主动营销。

广汽本田汽车东北商务中心主任 曾冀：
道路是曲折的，但前景是光明的

作为汽车企业来说，还是要立足中国市场、立足未来发展。一是根据消费者需要提供高品质的商品；二是注重产业与人类和谐发展共同进步。广汽本田成立之时，就提出了起步与世界同步，真正把世界最好、最新的产品带给中国的消费者，我们一直将高品质产品作为对客户的回报，对消费者的尊重，一直强调品质。中国汽车产业的发展过程中肯定会遇到各种问题，发展道路是曲折的，但前景是光明的。中国变成汽车强国肯定会得以实现。

中国汽车工业咨询委员会委员 陈光祖：
跟随时代步伐
推动从“大”到“强”



新型的商业模型往往跟随时代步伐的。不断演化创新成为推动中国汽车产业从大国到强国的发展，改变汽车产业全球竞争格局的重要力量。

同时，新型的商业模型具有全球汽车业界所认同的、通行的、可扩展的、可仿效的一种经典的、系统的、高效的商业范式。

此外，新型商业模型的基本理论是指汽车产业创造新型价值观的基本逻辑。

汽车协同制造网络就是汽车流程创新的一个先进的典型案例。

网络是一种通过因特网，对计算机和网络高级化应用的新型方式，在从上世纪90年代开始推行，国内外已在各领域、各行业应用，取得良好效果，但我国网络应用总体上讲还属初期阶段。

以上海汽车集团公司为主的汽车协同制造网络，目前属于国际上第三代网络技术，可以将汽车设计、制造和相关业务集成于网络平台上，进行资源整合、流程重组、模块管理、智能即时、业务共享、开放简易、服务安全、扩展互动运作，此项业务还在不断发展创新中。

纷享·易生活

奇瑞 E5 缤纷上市

售价：5.98万元-8.18万元



“7190”有惊喜

1. 持有含“71”或“90”单个号码的有效证件即享1000元现金优惠
2. 持有含“71”和“90”两个号码的有效证件即享2000元现金优惠
3. 一位客户只能用一张证件(仅限身份证、银行卡、信用卡、医保卡、社保卡)
4. 详情请登录<http://cherye5.chery.cn>或致电当地经销商或咨询4008838888

一键启动 (一键启动) GPS GPS导航系统 BV 可视倒车雷达 FR 前雷达 CALBUS CAN-BUS智能行车管家 CSS A系列碰撞安全平台

本周末(7月16日-17日)在中原路4S店将举行“中植奇瑞E5新车到店 恭请试驾”活动，每日仅限10名，报名参与均有礼品相送！详询：13373907827 刘经理
活动期间旗云系列及QQ每天均有限量特价车，欢迎抢购！

河南中植 中原西路116号
4S店销售热线：0371-6727 5555
4S店服务热线：0371-6764 7777

河南中润 北环汽车交易中心对面
4S店销售热线：0371-6725 9996
4S店服务热线：0371-6725 9995

河南大河 西环路化工路交叉口北1000米路东
4S店销售热线：0371-6752 0003
4S店服务热线：0371-6759 7599

中植汽贸集团 网址：www.hnzzauto.com 电话：400-6371-888

CHERY Safe and Save www.chery.cn TEL: 400-883-8888

全时四驱 定义安全新标准

成功，是我的责任。

森林人 更自信

我行 我路



中冀斯巴鲁2011年7月1日-9月30日开展清凉一夏活动，各4S店营业时间延长至21:00
斯巴鲁汽车=全时四驱+水平对置发动机+主动安全+主动安全+省油环保

SUBARU
Confidence in Motion

新FORESTER 森林人

斯巴鲁，传承独具特色的核心理念，不懈追求产品的高性能与品质，努力创造丰富的生活方式与体验，给您带来独一无二的乐趣与信赖感。

斯巴鲁，思索未来，自信前行。

斯巴鲁汽车
总经销商

中冀斯巴鲁河南裕华专卖
销售热线：0371-60136486 60177386
地址：郑汴路116号中博汽车广场
地址：北环路江山汽车广场
汽车之家直营店

地址：郑州经济技术开发区第八大街与经北四路交叉点
网址：www.subaru-bj.com 客服电话：400 818 4860
电话：0371-66737553
电话：0371-63723888
电话：0371-60233555

LEGACY 力狮 OUTBACK 傲虎 FORESTER 森林人 IMPREZA 翼豹 WRX 翼豹 TRIBECA 驰豹