



上周,本报邀请到郑州汽车界10位重量级嘉宾,大家就2011年中原汽车市场的发展、变化以及未来进行了思想的碰撞和观点的交锋。 晚报记者 谢宽

第一汽车问“中原车市经过2009年、2010年的快速增长长期,目前车商生存状况有何不同?”

得中原者得天下渐成现实



车市发展遵循市场规律

河南瑞华汽车销售有限公司总经理 许耀南

“2011年进入一个平稳发展的调整阶段。”许耀南认为:“整体车市也是遵循市场经济发展的规律来走的,像2009年、2010年市场出现非理性增长不是长久之计。一个市场成熟的衡量标准,往往不是整体市场销量的忽高忽低,而是循序渐进的一个过程,井喷式的发展只能说明市场不成熟的表现,而今年市场走向平稳,并不代表市场走下坡路,而是说明市场中,经销商和消费者都走向了理性回归。”

在许耀南看来,对于瑞华长城2009年才成长起来的新企业来说,平稳发展才是硬道理。“在汽车行业中瑞华长城才刚刚起步,公司经过2009年、2010年整体市场井喷而快速发展,但是这也掩盖了企业内部管理、服务上得短板。如今,瑞华长城也进入企业苦练内功、自我检查、提升竞争力的时期,这也是为企业在未来车市竞争更好的发展提供了保障。”



中原车市地位提升

河南亿泉汽车贸易有限公司总经理 何洪涛

“经过近几年的发展,中原车市最大的一个变化,就是成为全国有名的市场,厂家非常重视。”亿泉东风风神何洪涛说:“首先河南人口基数大,为卖车提供了良好的环境,其次郑州市全国有名的批发市场,中部地区的中转站,因此周边地市到郑州来买车提供了交通便利。”

从行情来说,今年车市进入理性的发展阶段,因为国内汽车行业刚刚经历了两年高速度的发展,而今年小排量购置税优惠已经取消,减弱一部分消费者的购车情绪。不过对于东风风神来说,今年风神的市场销量超过了预期,同比增长20%以上。何洪涛说:“风神上市一年半,风神的产品质量和技术水平得到了市场良好的口碑宣传,老百姓普遍认为风神结实耐用,没有出现任何质量问题,这些因素对于正在打基础的风神品牌来说,却是发展最有利的保证。”



车市战场走向二三线城市

河南锦程汽车销售服务有限公司总经理 杨春瑞

“要说近几年车市的变化,首先,车市经过前几年的高速发展回归到理性阶段,今年的中高端车市情况比中端车要好;其次,消费者消费回归理性;另外,中高端车逐步下沉,一线市场偏饱和,一些自主品牌和中端车的战场也将伸向二、三线地级市场。”杨春瑞认为:“市场的发展已经经历了井喷式的销售之后,整体市场不会发展太快,会进入相对平稳的发展阶段。”

就目前锦程荣威而言,2008年踏入中原车市一直保持着快速增长,而今年的形势有所放缓。因此,今年的工作重点是把品质作为重点,提升企业和品牌的美誉度。“所以我们在今年的工作中,努力把汽车服务的各个环节更加精细化、深度化,提升客户服务满意度,让荣威品牌不仅在新车品质上更上一层楼,更要让客户享受到准确、满意的服务。”杨春瑞说。



自主品牌面临挑战

河南亿瑞汽车贸易有限公司总经理 余志勇

这几年中原车市最大的变化就是由井喷回归理性,特别是今年以来,由于部分大城市限购、购置税减免、汽车下乡、以旧换新等激励政策的退出以及10月份“节能惠民补贴”门槛的提高等因素,国内车市增速大幅放缓,自主品牌汽车企业面对着市场整体下滑和政策因素的双重挑战。

在余志勇看来,2008年公司成立,经历过全球经济危机,经历过车市井喷,河南亿瑞踏踏实实地努力换来了消费者和厂家的肯定。在销量稳步增长的同时,公司多次获得诚信经销商和服务商大奖。特别是今年以来,汽车市场特别是民族品牌汽车遭遇了前所未有的“严冬”,亿瑞汽贸当然受到了不小的冲击。但面对这场严冬,公司上下始终坚信付出就有回报,持续不断的进行各种营销创新,千方百计地吸引客户回厂接受各种免费检测活动。

宾利豪华阵容闪耀郑州国际车展

河南首家展厅开业进入倒计时

在第四届郑州国际汽车展览会上,来自英国的顶级豪华轿车品牌宾利,携旗下全新欧陆GT(The New Continental GT)、欧陆飞驰(Continental Flying Spur)以及旗舰车型慕尚(Mulsanne)强势参展。其中,全新欧陆GT于今年在中国首发,借助此次车展首度亮相河南市场。宾利中国高级业务经理沈琪与厦门建发集团汽车一部副总经理罗萌亲临发布会现场为其揭幕,正式宣告由宾利中国授权、厦门建发集团投资的宾利郑州——河南省首家宾利经销商将于本月11日盛大开业。

本周五郑东新区相约宾利

八大古都之一的郑州享有悠久的历史文化、丰富的自然资源和关键的地理位置。承袭商都遗风,郑州自古商贸发达,历代皆为商家必争之地。在深厚的基础上,当代郑州经过不断的改革和推进,更是成为河南乃至中原地区的重要经济文化中心,奢侈品消费潜力巨大。此次宾利进驻,势必进一步带动河南省以及整个中原地区超豪华汽车市场的发展。目前,宾利郑州的开业筹备已经进入倒计时,短短一周后,盛大的开业庆典就将在位于郑东新区商务外环路立基上东国际一层的展厅内拉开帷幕。

三款車型强势登陆

全新欧陆GT 全新欧陆GT于今年4月正式登陆中国,搭载6.0升W12发动机,双涡轮增压



宾利欧陆飞驰系列登陆郑州国际车展

压后最大功率增至575匹马力,最大扭矩达700牛·米,动力重量比提高6%,4.6秒间完成百公里加速,最高时速318公里,是一部具有卓越性能的运动型双门轿跑车。在前代欧陆GT的基础上,全新欧陆GT融入了更高水准的设计与工艺,以更明快锋利的外观与舒适豪华的内饰翻开了崭新篇章,并以“Supremacy Everyday”——“时刻尊享的极致奢华”为全新的产品定位,身兼超级跑车性能、顶级超豪华轿车装潢、舒适激情兼备的驾驭感,是任何场合均能派上用场的超豪华座驾。

欧陆飞驰系列 欧陆飞驰系列以驾驶性能卓越,乘坐舒适以及精致纯手工艺打造的车厢内饰而名声远扬。除了此次展出的四座版,欧陆飞驰系列还包括了欧陆飞驰Speed China极速版(Continental Flying Spur Speed China)和欧陆飞驰极致系列(Continental Flying Spur

Design Series China)等。其中,Speed China极速版和极致系列是宾利专为中国市场推出的定制车型。它在保持欧陆飞驰优良血统的前提下,由专家根据中国路况进行改良,提供更高水平的驾乘体验;而极致系列则在宾利优雅外形的基础上,大胆运用颠覆性色彩搭配,呈现出令人叹为观止的视觉效果,展现了宾利设计师团队的匠心独运。车身前翼子板的徽章、门边踏板以及放置在中控台上的徽章都刻上“Design Series China”字样,均展示出宾利对中国车主的尊贵礼遇。通过这些定制车型和无与伦比的个性化定制服务,宾利试图将每一辆欧陆飞驰打造成独具特色的奢华座驾。

旗舰车型慕尚 宾利这次带来的豪华阵容中,还包括了代表英伦汽车终极典范的旗舰车型慕尚。作为80年来首款自主设计的旗舰车型,慕尚以勒芒赛道的传奇性弯道

Mulsanne命名,散发着优雅、自信、奢华的气息。它融合了宾利品牌的精髓,性能卓越、豪华舒适、驾驭轻松,堪称先进科技与精湛手工艺相结合的典范,推出一年来,深受中国客户的热烈追捧。这台被誉为“英伦汽车之颠”的旗舰车型,是同时代、同类车型中,难以超越的传世之作。

此次参加车展的三款展车分别是宾利家族中最具代表性的车型,正如宾利中国高级业务经理沈琪先生所说,它们代表了宾利当代最强势的产品阵容。它们的同场展示表现了宾利对郑州所拥有的巨大市场潜力的期待以及深远经济发展的前瞻。作为中国超豪华汽车品牌中网络覆盖最广的品牌,目前宾利中国的经销商总数达15家。包括宾利郑州在内,到今年年底将再增3家。稳步扩大和完善的经销商网络有赖于中国市场的强大支持——今年1月至9月,宾利在中国的销量达到了1103台,较去年同期增长84%,超越英国,成为目前宾利全球第二大市场。

斥巨资扩展宾利中国培训学院

为了配合销量及经销商数量的增长,宾利中国致力提升服务素质,满足日益提高的客户需求。去年,在上海安亭成立的宾利中国培训学院为全国宾利员工和经销商提供了更广泛的专业培训;零配件中心大幅缩短原厂零件的供应时间,提高服务效率。它们不仅为经销商团队奠定良好服务的坚实基础,也是宾利中国进一步扩大销量的坚实后盾。今年宾利中国将继续斥资4300万人民币扩展宾利中国培训学院,这不仅是在华深耕的坚定决心的有力体现,更是确保专业、高效、以客为尊的服务承诺。

苗淑宁