

合资自主或在二三线崛起

国内车市正走向后合资时代

合资自主



之生存

从一如既往的稳定甚至强化的合资,到百家争鸣的自主,看似由合资主导的中国汽车产业,在2011年这个结束了近10年高速增长年份,却给我们呈现出了一个非常出人意料之外的格局。

由合资企业打造自主品牌所掀起的一个高潮,这使得自主品牌的发展和模式充满了未知的神秘色彩,有人甚至形容目前的格局是“新自主时代”。

记者 谢宽



目的:瞄上二三线市场

合资企业为何如此中意“自主”这块招牌?除了政策起到了推波助澜,应该说国内广阔的二三线市场的巨大潜力才是根本。

近几年随着国内二三线城市经济快速发展,庞大的人口基数,以及较低的人均保有量,成为汽车消费的最大潜力市场。有数据显示,过去两年中,三线城市的份额在迅速提升,2010年已经到了29.3%,2011年上半年超过了30%,一线城市的份额在逐年下降,从35.7%到32.8%,2011年到30.8%,每年下降2到3个百分点。

虽然合资企业也曾采取过应对措施,比如近两年来开始的“合资向下”的战略,但是终究有成本的限制,在对价格极其敏感的二三线和农村市场,要让合资品牌降至一半与本土自主品牌竞争并不现实。于是,合资自主的推出凭借着已有的品牌口碑、先进管理经验,与目前的吉利、奇瑞、比亚迪等本土自主品牌轻松竞争。

“合资公司打造自主品牌,其实沿用的还是同样的管理团队,同样的企业机制,甚至是同样的技术来源。只是因为合资自主品牌拥有完全的知识产权,这样,就能在保证品质的基础上,具备合资品牌无法比拟的价格优势。同时也就具备了进入二三线市场的条件。”河南裕华江南负责人表示。

影响:前期对传统“自主品牌”造成冲击

不可否认,相对目前的传统的自主品牌车,在合资企业诞生的自主品牌车型有着先天的优势。源自合资品牌车型的车身及动力系统,这些在核心“部件”上的高起点,综合素质就已超越多数的国产自主品牌。

正如日前东风日产乘用车公司副总经理任勇在接受记者采访时所说,“东风日产的‘启辰’品牌有充分的自主性。一些技术在引进的时候所有权属于零部件商,但

在这个平台上,我可以‘点菜’。这样,对于‘启辰’品牌东风日产有独立自主产权。”

业内人士分析,在品牌定位上,合资自主将会和现有合资企业的主导品牌存在较大差异,最终体现在价格、产品定位和区域市场上,合资自主品牌产品一般定位较低,主打性价比,将和现有的传统“自主品牌”短兵相接。在成熟技术和合资厂商品牌、渠道的支持下,在二三线城市会很容易找到市场。

远景:后合资时代的必然趋势

目前在乘用车领域,合资企业仍占据着主导地位,合资企业生产的外国品牌轿车,占国产轿车总销量的70%左右。

在后合资时代,合资企业如何发展,如何转型,成为一个重要的课题。不能搞了几十年的合资,只能装配,只能加工,而没有研发能力。

【声音】

“东风日产的‘启辰’品牌有充分的自主性。比如方向盘并不一定是自己设计,但是我可以按照自己的想法去引进,换句话说,一些技术在引进的时候所有权属于零部件商,但在这个平台上,我可以‘点菜’。这样,对于‘启辰’品牌东风日产有独立自主产权。”
——东风日产乘用车公司副总经理 任勇

“在中国汽车进入后合资时代的今天,合资企业研发自主品牌,从简单加工生产提高到自主研发阶段,是一种必然的发展趋势,搞自主品牌,完全是企业发展的需要,是中外合资双方的共识。”
——广汽本田执行副总经理 姚一鸣

“目前合资推自主是汽车行业的一种走向和趋势。合资汽车企业纷纷推出自主品牌计划,这就意味着,未来几年中,合资自主品牌将集中上马,成为传统自主品牌和合资品牌之外的又一支新生力量。”
——东风本田执行副总经理 陈斌波

3月31日~4月1日安阳站 4月7日~8日新乡站

东风日产“全·优家轿中原行”豫北大捷

所到之处,“全·优家轿”抢购专场销量屡创新高

4月14日~15日,中原行将开赴第四站——古都洛阳

本报牵手东风日产主办的“全·优家轿中原行”在“2012郑州春季车展”举办发车仪式之后,此项活动便受到中原市民的热切关注。3月31日~4月1日安阳站,4月7日~8日新乡站,在这春暖花开的大好时光,中原行相继走进安阳、新乡。所到之处,“全·优家轿”抢购专场人气爆棚,现场销售一片喜人景象,全优家轿销量屡创新高。

记者 白贺 文/图



全·优家轿在路上



中原行旗帜交接仪式



抢购专场人气爆棚

“全·优家轿中原行”开赴豫北

安阳站:车主自发组队在高速公路迎接

3月31日,由轩逸、阳光、骊威在内的11台全优家轿从郑州威佳出发,浩浩荡荡驶向本次中原行的第二站——安阳。上午11点,车队到达安阳。在高速公路口,当地媒体同行、威佳集团安阳宏泽4S店相关负责人以及当地全优家轿车主还为车队举办了简短的欢迎仪式。此后,车队来到安阳宏泽4S店观摩,并和安阳全优家轿车主交流。

在安阳,车队还参观了当地不少代表性建筑。文峰塔、文字博物馆、安阳第一街等地被大家交口称道。尤其是在安阳文字博物馆内,大家对汉字从古至今的演变有了一个系统的了解,一家三口都来参加本次中原行的冯先生更是坦言不虚此行。

新乡站:车队引无数市民驻足观赏

4月6日一早,从安阳原定的出发时间是9点半,但不到8点,安阳宏泽4S店招募的30多位车主及随队人员便早早的在该店门口集结。8点半,车队提前一个小时出发,开赴“全·优家轿中原行”第三站——新乡。

经过一个半小时的路程,车队到达威佳集团新乡威兴4S店。该店市场部门经理倪云生说,作为中原行的第三站,承上启下的担

子让他们倍感责任重大。

值得一提的是,在新乡市人民中路、牧野大道、新飞大道等主干道行驶时,全优家轿车队引来无数市民驻足观赏。“真气派,清一色的东风日产。”一位市民感慨道。

市民热捧“全·优家轿”抢购专场 80台销量再创新高

作为“全·优家轿中原行”的重头戏,安阳、新乡两站“全·优家轿抢购专场”吸引了当地市民的热情参与。

在安阳,抢购专场举办地拱辰广场地处市中心,周边商业氛围浓厚,客流量极高。在新乡,东方文化商业步行街同样也是当地的标志性商业场所。作为新乡全·优家轿抢购专场的举办地,倪云生表示,之所以选择在此举办,威兴可谓煞费苦心。“当时备选的有好几处,都是新乡的商业聚集区,最终选择东方文化商业步行街,看中的是这里年轻人多,全优家轿的卖点正好和年轻一族的购车喜好契合,事实证明,两天近80台的销量不仅再创新高,而且说明东风日产全优家轿在新乡市民,尤其是年轻人的心目中相当有分量。”

全·优家轿车主义务当导购

安阳、新乡两地的抢购现场,宏泽、威兴

工作人员全员上岗,数千份印有全优家轿的宣传画册都是不到半小时就全部发完。不仅如此,参与本次中原行的车主现场还担当起义务导购,纷纷向询问车型的当地市民介绍全优家轿的出众性能。

“油价天天涨,除了安全性能外,选一台低油耗的车比啥都强。”安阳车主刘先生开的是东风日产阳光,据他说,提车到现在已经快一年了,综合路况他平均开到百公里7.5个油左右。

“老兄,这车真不错,现在订车还有优惠,选它绝对亏不了。”刘先生指着一台阳光对现场的一位新乡市民说。

抢购专场引领别样购车体验

另外,主办方还在抢购现场举办了中原行交接仪式。在安阳,郑州车主冯先生将印有“全·优家轿中原行”的旗帜交到安阳车主李先生手中的一刻,将抢购专场的气氛推向高潮。同样的一幕也发生在新乡,当新乡车主代表常先生从安阳车主李先生手中接过中原行大旗的时候,台下响起阵阵掌声。

全程参与安阳站活动的当地媒体同行表示,安阳汽车保有量近年来持续上升,目前已突破60万辆,汽车消费逐渐成为当地的主流消费之一,本次全优家轿系列活动为安阳带来了不一样的购车体验。

老K砍价团锁定砍价目标
东风日产全·优家轿
报名热线:0371-67897713

【砍价车型】

旗舰家轿 轩逸
超级家轿 阳光
全能家轿 骊威