

TOP汽车 | 广州车展特别报道



2014, 拼渠道 展望, 车企高管发出“好声音”

作为一年一度的车界盛世,汽车厂家高层频频出现在本届广州车展。他们的到来,就是要在本年度“汽车年历”即将结束的时刻,发出自己品牌的最强音,并力争在2014年取得开门红。
郑州晚报记者 谢宽 白贺



松井秀司



郑衡



严刚

未来两年重点发力中小型车

问:今年总销量要冲30万,现在中小型车占的比例大概多少?另外,未来两年间广汽丰田中小型车导入的情况怎么样?

广汽丰田汽车有限公司副总经理松井秀司:目前来看,中小型车的销售比例估计在10%,我们预计2015、2016年会达到40%,我们认为致炫是非常有实力、非常有潜力的车型,它是可以每年卖到10万台的。相信大家对这个细分市场也是有一定的分析,我们了解在A0级市场三厢车占75%,两厢车占25%这样的比例。如果按A0级两厢车占25%的话,要做到一年10万台确实是比较有挑战性的目标。因此我们在企划活动的时候,有一个想法,通过致炫扩大中国A0级两厢车的比例。我们现在所结合的选秀

类节目,就是想告诉年轻人,那些通过选秀成为歌手的人,他们也是平凡的人,但是通过自己的努力,能实现自己的梦想。致炫就是为您实现梦想的一台车。

问:现在致炫面对年轻人,是为年轻人打造的车,在售后、服务这块有没有相应的措施?

广汽丰田汽车有限公司副总经理郑衡:讲到服务方面,我们未来有针对广汽丰田客户的创新活动。举个例子,我们部分经销商会上门为顾客取车,保养、维修之后再给顾客送回去。我们希望在服务方面能超越顾客期待,创新地做到其他渠道及品牌没有的服务,专属于广汽丰田独有的服务手法。这点我们也在尝试与计划,我们在明年会有相关的规划。

双品牌交出亮眼成绩单

问:江淮和悦、瑞鹰双品牌战略今年完成多少?江淮新能源车型发展如何?

江淮汽车股份有限公司副总经理、江淮乘用车营销公司总经理严刚:2012年末,江淮汽车重新整合优势资源,推出了以客户为导向的“瑞风+和悦”双品牌运营战略,目前已初显成效。其中,基于江淮平台化战略正向开发的二代乘用车产品瑞风S5、和悦A30,在其细分市场都表现亮眼。2013年前三季度实现营业收入254.71亿元,同比增长17.22%;乘用车销量达167747辆,双品牌战略实施一周年后,“和

悦”、“瑞风”两大品牌正逐步成为稳定利润增长点,意味着江淮正式步入商乘并举、赢利结构性平衡的健康发展阶段。

在新能源汽车领域,江淮也取得较大进展。目前江淮汽车在新能源方面正在研发四大平台:纯电动乘用车平台(iEV)、增程式电驱动乘用车平台(iREV)、重度混合动力乘用车平台(iHEV)以及纯电动商用车平台(iECV)。这4个车型平台涵盖A0、A、B级三个乘用车平台和一个商用车平台,将会大大丰富江淮汽车在新能源领域的产品线,为消费者提供更多的选择空间。

加快渠道布局 完善销售网络

问:广汽菲亚特的网络发展情况是什么样的?另外有什么样的规划?

广汽菲亚特汽车有限公司副总经理兼销售部高级总监徐育林:今年年底我们签约的经销商应该会有170家,正式运行的经销商大概是120家,另外今年下半年新的团队来了之后,可能在这个方面调整比较多一点,也就是在传统的4S店的

基础之上,更多强调多做一些二级网点,多做一些展厅,而不是只注重于4S店的形式。在今年年底之前,我们希望能建到100个二级网点或者单独的展厅。明年我们能够再增加40到50个4S店,明年再多做100个二级网点,希望二级网点能达到200个,第一步是一级和二级网点达到1:1的比例,明年希望能达到1:2。

2014年销量或超过30.5万

问:截至目前东风雪铁龙的销售情况是怎样的?对于明年的销售有什么预期?对于经销商的布局是什么,有没有对于三、四线有一个进一步的想法?

东风雪铁龙代理总经理王涛:今年总的来说,销售情况还不错,同比有23.5%增幅,到现在应该累计销售超过了23.6万台。全年我们计划完成销量是28万,同比

增幅达到25%。2014年我们预计销售会超过30.5万台,在今年的基础上,会有进一步的提升。与此同时,明年会继续布局网络,截至目前,我们东风雪铁龙的网络体系总共有429家4S店,它覆盖的地级市达到了287个,网络覆盖率达到82%。未来,我们将会着眼于四、五线市场,把农村的购买力进一步的释放。

冬季常做“汽车保健操”

随着气候变冷,医学专家们总会提醒人们在寒冷的季节里注意锻炼身体,增强抵抗力。同样,要使自己的爱车在严冬里拥有一副强健的“体魄”,也要让其时不时地活动活动“筋骨”。下面,专家带来一套“汽车保健操”,帮您的爱车强身健体。 郑州晚报记者 谢宽



第一节:增强“血液循环”

发动机更换冷却液:检查防冻液的结冰温度,冰点为-35℃以下,如果还不到-20℃,最好能够更换。

发动机更换机油:如果夏天选用的机油是黏度较高的机油,那么冬天就应该更换黏度较低的机油,否则,会导致汽车启动时冷启动困难,甚至产生烧瓦抱轴事故。因此,在冬季来临时,应及时将油底壳、空气压缩机内的机油,换成冬季用的机油。

更换高标度汽油:冬季可以更换标度高的汽油,如果平时使用的是90号汽油可换为93号油。因为冬季的用车环境温度更低,使用高标度的汽油燃点更高,打火能力更强一点。

第二节:“晨练”是重点

汽车冬天的预热时间要比夏季的长一点,如夏季是3分钟,冬季就应该是5分钟。预热时间长,汽车受热均匀才不易磨损。如启动后不经预热就高速行驶,发动机温度长时间偏低,就会导致缸套、轴颈、齿轮、轮胎等零部件早期磨损。另外,汽车启动后大油门快速升温,会增加油耗,并造成烧瓦事故。因此,启动后必须中油门预热升温(中、高级轿车不需升温),待水温达到60℃时方可起步行驶。

第三节:保暖是关键

检查暖风系统:看看水箱是否有管子堵塞及生锈的情况,应及时清洗水箱及水垢,如积垢过多会影响热交换,导致制热效果不好,难以确保车辆冬季使用的舒适性。同时还应重点检查有关加热装置,如风挡、侧窗出风口、后窗电热器等,使其处于良好状态。

第四节:保持充沛精力

检查电瓶:看一看电瓶桩头是否有腐蚀,如有,用温水和苏打液清洗,再涂一些润滑油。检查电解液是否在液位线,如不够,要加蒸馏水或电瓶补充液,但也不要太满。检查电解液的比重状况,如果亏电,应到修理厂进行检查和充电。

第五节:眼保健操

检查防雾灯及后车窗装置:这两项检查关系着行车时的安全,一定要看仔细。看看车灯是否完好,如有接触不良、灯泡烧坏、灯内进水等情况要及时解决。

检查高位刹车灯:冬天里的追尾事故特别多,原因是冬季易起雾起霜,能见度低。所以高位刹车灯工作是否正常将在很大程度上关乎冬季行车是否安全。



— 未来 为我而来 —

郑州威佳雪佛兰旗舰店
销售热线:0371-5502 1888
服务热线:0371-5518 6999
地址:郑州市高新区西四环与莲花街交叉口东200米路北

未来坚守“混动”核心地位 访雷克萨斯中国执行副总经理江积哲也

11月21日,在广州车展上,除了新款CT 200h的首发,雷克萨斯其他全混动车型也一一亮相。车型覆盖了SUV、顶级轿车、紧凑型轿车等各个细分市场,并率先推出混动车型6年/15万公里免费保修及免费保养服务。对于雷克萨斯的未来,我们专访了雷克萨斯中国执行副总经理江积哲也。 郑州晚报记者 谢宽

问:雷克萨斯第一次推出一款增压发动机,这会不会是雷克萨斯继混合动力之后另一个发展方向?

江积哲也:我们推出了一款LF-NX概念车,它是一款小型的SUV概念车,目前正在研发过程中。目前我们一方面是进一步提升混合动力技术,另外针对客户对于驾驶和操控等方面的需求,我们也在进行包括涡轮增压在内的技术研发。同时在东京车展上我们还发布了全新RC双门轿跑车。

问:雷克萨斯一直是致力于做混合动力系统,但是现在很多其他的日本厂商,比如说本田,同样推出了混合动力的系统,您对此怎么看?

江积哲也:我本人认为雷克萨斯的混合动力车型在所有的豪华车之中毫无疑问是位居榜首的。我们可以举几个例子,首先雷克萨斯的混合动力的车型,在全球的销量已经超过62万辆。混合动力车型销量占到雷克萨斯在中国销量的30%,中国豪华车混合动力市场

中雷克萨斯占了80%的份额。雷克萨斯的混合动力有20年的研发历史。混合动力能够给客户带来的价值,一方面体现在产品上,另一方面体现在服务。在这两个方面我们都已经做得非常出色。

问:雷克萨斯一直没有国产计划,未来会不会考虑国产计划?

江积哲也:对于我们来说,最重要的是如何让我们提供给客户的价值实现最大化。当然这个时候,本土化是一个非常重要的关键点。但是本土化包括各个方面的内容,比如说可以考虑到品牌研发、产品经营管理和生产的关系。作为我本人说,我没有否认本土化的重要性,我认为这是一个非常重要的课题。但是我个人有一个想法,在各种本土化的环节之中,首先应该做品牌的本土化,这是提升客户价值的最主要的内容,因此应该先把品牌的本土化做好。正因为中国市场竞争激烈,所以绝对不是说你做到了生产的本土化就一帆风顺了。



郑州远达雷克萨斯汽车销售服务有限公司4S总店:
0371-66820000
郑州市中州大道与商都路交叉口东200米路南
混合动力城市展厅:0371-66883888
郑州市花园路与红专路交叉口北50米路东
http://www.zzlexus.com
http://weibo.com/zzlexus