

TOP汽车 | 风云榜特别报道

畅想 2014

深入中原 耕耘市场

他们被称为汽车市场的智者,他们凭借着自己的才华,带领着自己的团队在市场中站稳脚跟。他们凭借着多年来的经验,一次次经受着市场的考验。面对2014,他们淡定从容,微笑着大步前行。 郑州晚报记者 谢宽

保持心态 深化市场需求

河南亿泉汽车贸易有限公司总经理 何洪涛

“2013年汽车市场不可避免地受到外界经济状况的影响干扰,河南亿泉虽然凭借3家风神店的集团优势站稳了脚跟,但未来的市场竞争仍异常激烈。”在何洪涛看来,对于汽车人来说必须要更有信心。什么样的环境并不是最重要的,关键是要保持什么样的心态来应对存在着许多不确定因素的市场变化。

何洪涛认为,产品销售只是开拓市场的第一步,专业贴心的服务才是品牌长远发展的基础。

面对2014年,区域市场的深度开发也会是中原市场各个汽车厂商的一大目标。何洪涛表示:“现在是信息大爆炸、资源整合、发展大联盟的时代,在市场分割越来越明确,越来越细化的今天,我们需要对辖区的联盟商给予更多的关注,增强沟通,提升营销同步效率,提高服务水平,深挖、细挖市场需求,与区域联盟一同成长、进步。”



准确定位 多策略运作市场

郑州港骊祥汽贸集团董事长 梁旭

对于港骊祥汽贸来说,2013年是实现优化战略的一年。”梁旭谈道,“通过最早港骊祥海马汽车独家承销式的创新经营模式经营,到永丰传祺的全国冠军店榜样,再到亿瑞江淮的倍增式销售,还有百达奇瑞的跟随式经营战略调整,可以说,为河南的自主汽车领域增添了不少活力。”

展望2014年,港骊祥确定了“整合、金融、电商”三个运营方向。梁旭说:“整合即内部资源的整合,从销售、服务、品牌、管理四个部门进行业务类的流程化整合,销售与服务的渠道整合,还有品牌传播、外采整合等;金融则是放大港骊祥汽车金融,从最基层的分期、租赁等单向式金融领域到汽车流通商的金融辅助,再到股份式汽车品牌店的经营合作;电商则是要打造‘C2C’的二手车免费交易平台和‘C2B’+‘O2O’的在线汽车交易平台,借助互联网的发展有效结合汽车流通的信息化。”



“5S”精神 引领全方位服务

郑州郑德宝汽车销售服务有限公司总经理 兰海波

“在即将过去的2013年,郑州郑德宝一年的销量达2000台以上,与去年相比也是稳步上升。”兰海波谈道,在日益激烈的河南汽车市场,郑州郑德宝一直以来秉承“BMW之悦”的精神,为河南广大用户提供更便捷的用车服务和专业的售后保养。

特别是郑德宝在售后方面一直推广的是“透明、高效、延时服务”。“透明车间使得客户进到厂区开始,所有涉及的服务项目以及服务人员信息、汽车状况都一目了然。”

面对即将到来的2014年,兰海波表示,郑州郑德宝将以全新的“5S”精神,为河南地区的广大用户带来一如既往的尊贵服务,以及更多的惊喜。明年,在车型方面也会给客户更多的选择,例如:刚刚上市的4系跑车、新款X5、未来零售当中的2系;更有大家期待已久,只有电影《碟中谍4》出现的环保概念车“i3”与“i8”等。



走进工厂、特色营销、进驻电商…… 自主品牌“激战”岁末



比亚迪实验室



江淮

岁末临近,汽车市场进入最后的疯狂阶段。一方面是为了扩大年底最后销售,另一方面是为了打好明年的开门红。今年岁末,自主品牌似乎动作频频,近日,比亚迪、江淮、吉利等自主品牌多头出击,分别从不同的角度来吸引消费者的眼球。一场针尖儿对麦芒的岁末大战即将爆发。 郑州晚报记者 谢宽

比亚迪 世界一流实验室助力品质提升

今年9月,中国汽车技术研究中心公布了2013年度第三批C-NCAP新车碰撞测试结果,比亚迪速锐以56.5的高分荣获五星安全评价,并一举刷新自主品牌56.3的最高纪录,荣膺最安全自主轿车。近日,我们走进比亚迪安全测试实验室,共同探访比亚迪速锐、S6“双五星安全”背后的秘密。

经过多年的发展,比亚迪汽车检测领域形成了以汽车及零部件检测中心为主导,各事业部实验室特色发展的新格局。作为公司核心的汽车检测机构,汽车

工程研究院汽车及零部件检测中心,立足公司需求,全面建设相应的检测能力,涵盖整车、总成及系统试验、零部件试验、材料试验等试验领域。斥资近4亿元建成的碰撞实验室、EMC实验室、NVH实验室更是达到了世界一流水平,能够对新车型进行更严苛的研发测试,助力比亚迪品质提升。

比亚迪汽车安全碰撞实验室位于比亚迪深圳坪山总部,包含整车碰撞实验室、模拟碰撞实验室、行人保护碰撞实验室三个部分。其中整车碰撞实验可

满足5吨以下车辆、时速120公里以内的所有碰撞测试,具备中国、欧洲、美国等国家和地区的各种法规测试能力和新车评价测试能力,为改善车辆被动安全性能提供强有力的数据支持。这标志着比亚迪汽车迎来了速锐获“最安全自主品牌轿车”美誉后的又一重要里程碑。参观过程中,比亚迪还特别安排媒体参观了几项现场实验,比如鞭打实验,此项实验主要测试座椅及头枕在实车后面碰撞过程中对乘员颈部的保护效果。

吉利汽车 引领中国汽车“网销”新时代

12月12日,吉利汽车苏宁官方旗舰店正式上线测试。作为首家入驻苏宁云台的汽车厂商,吉利汽车苏宁官方旗舰店的正式上线,不仅标志着吉利汽车拓宽和尝试多电商平台同步运营,进一步探索和深化汽车电商新模式,引领中国汽车厂商大步走向“网销”新时代。

据了解,吉利汽车天猫旗舰店自诞生之日至今,总销量已超过5500台。仅在今年“双十一”当天就实现网店流量近20万人次、订单超过200台,并最终在“双十一”促销活动中创下超过2000台的销量纪录。这不仅意味着吉利汽车对“电商”的灵敏嗅觉得到验证,也代表吉利汽车率先实施的“OTO汽车电商模式”得到了用户的认可。业内人士认为,此次吉利汽车入驻苏宁易购,是其对网络售车成功经验的总结,也是其发展“电商”渠道信心的坚定,相信未来吉利汽车将在“电商”渠道方面更加大有作为。

江淮汽车 瑞风S5“舞动中国”挺进中原

12月15日,江淮瑞风S5在郑州震撼上演了一场特技与激情的车技大秀。据了解,这是瑞风S5舞动中国继第一季后,再次选择五朝古都——郑州。15日上午,江淮携6款瑞风S5战车整齐排列在广场。活动现场,郑州市民以“火力全开”的热情让冬日的早晨倍感温暖。

作为中国首个自主品牌SUV大型特技表演及体验项目,瑞风S5凭借“漂移入库”“360度原地打转”“两轮侧立行驶”等经典动作被全国观众广为称赞。在郑州站,瑞风S5再次以极限特技向当地市民展现了其自身的优异性能。最后,王卓以25分60秒的优异

成绩卫冕郑州站冠军。据悉,活动当天,现场就产生了288台订单。带着不断升温的激情,瑞风S5舞动中国将继续强势席卷东莞、保定、泰安、徐州、成都、安徽六安、重庆、乌鲁木齐等地。“想想还是TA好”,瑞风S5绚丽舞技将亮瞎你的眼。