

四天销车 2891 台 15 万人次观展

国际汽车博览会完美收官 湖南(怀化)

本刊记者 谭遇祥

11月3日下午5点,为期4天的湖南(怀化)国际汽车博览会完美落幕,据各参展商上报车展组委会的统计数据,此次车展观展人数超15万人次,销售车辆2891台。

据了解,本次车展在由湖南永通集团投资兴建、刚刚投入使用的中国怀化国际会展中心举行,车展展位面积达30000平米,是湖南自长沙国际车展之后的第二大室内车展,也是湖南地市的首个国际车展。车展由湖南永通集团、潇湘晨报全系全媒体、红网倾力打造,汇聚80个主流汽车品牌、数百款车型,有近十款新车首发,近半数参展品牌以厂家豪华展具布展,无论是车展规模还是规格都创湖南地市车展之最。车展期间不仅为观众带来盛大焰火晚会、香车名模、汽车机器人、看展中10万元汽车大奖等多个精彩看点,同时还为购车市民带来一年仅此一次的厂家特供优惠。

多数品牌单品牌销量破百,湖南县域车展再创销量新高

上海大众、别克、一汽大众、东风标致、长安福特等多数品牌单品牌销售过100台,车展四天销车2891台,吸引15万人次观



湖南永通集团董事长蒋宗平在开幕式上致辞。

展。展会效果的大突破,也让参展品牌各个喜笑颜开。

奥迪、奔驰、JEEP、讴歌等豪华车均收获了满意订单,其中奥迪、奔驰单品牌销量均超过30台。“按照以往车展的经验,开展第一天看展的人多,其实真正买车的人并不多,不过在怀化国际车展第一天就卖出了8台,这让我们对后面几天充满了信心。4天下来收获的订单和意向客户,在一个地级城市是从未有过的。”湖南华美奔驰展负责人兴奋地表示。

“现场人气确实很火爆,我们在车展现场也设置了很多互动节

目,而且我们这套展具也是专门为了参与湖南(怀化)国际汽车博览会而定制的。”广汽菲亚特销售湖南区域总监杨兵峰说。虽然销量与其他热销合资品牌还有一些小差距,但杨兵峰对车展依然评价很高,“广汽菲亚特作为汽车品牌的新生力量,最重要的是品牌的推广和沉淀。”

明星名模展具高端大气上档次,车展“大餐”精彩纷呈

“我为模特而来。”“我为豪车

汽车周刊

Automobile weekly

引领主流声音 服务汽车领域

第541期

汽车工作室主任:谭遇祥 主编:干天笑
热线:0731-84329829 邮箱:4326042@126.com

独家运营: **BVI** 北信国信传媒汽车产业事业部
运营热线:0731-89970955 / 89970977

而来。”“我为汽车大奖而来。”“我为车展优惠而来。”

来湖南(怀化)国际汽车博览会的理由有很多,每一个人都能在这里找到自己的需求。为了给怀化人民呈现一场精彩纷呈的车展,组委会邀请了湖南著名笑星、湖南电视台著名主持人——红胖子主持此次车展的开幕式,车展现场还有2009年《快乐女声》季军黄英的精彩献唱。

本次车展无论是展具、新车、车模还是优惠都已经与汽车厂家实现了无缝对接,从这个层面上来说,此次湖南(怀化)国际汽车博览会的规格实际上和今

年12月即将举行的长沙国际车展已经没有什么区别。很多品牌的展具是汽车厂家专为国际车展打造的,如广汽本田的展具使用一次的成本就达到了60万元,现场还有广汽丰田致炫、上海大众朗逸等数款新车通过车展预热和首发。特别是现场购车优惠,由厂家直接为参展商量身定制,无论是让利幅度还是特供车的数量都是平常少有的,凭车展门票指定品牌还可再减500元现金,可以说湖南(怀化)国际汽车博览会是怀化及周边县市区居民买车最好的一次机会。

相关链接:

怀化国际汽车城是湖南永通集团在湖南地区投资最大的项目之一,也是怀化市商贸物流的重大项目,该项目建成后将成为除长沙地区以外最大的汽车世界,将成为怀化经济的新亮点。

怀化国际汽车城位于怀化市鹤城区二环路以南、高堰路以北、沪昆高铁站前广场东北侧。该项目是为实施怀化市委、市政府“构筑商贸物流中心,建设生态宜居城市”重大战略而引进的大型综合汽车商贸物流重点项目。项目总规划用地面积1800亩,总建筑面积180万平方米,预计总投资35亿元人

民币以上。其中第一期规划用地面积824亩,投资18亿元。项目计划建设成为湘西南地区集汽车整车(轿车、微型车、轻型车、重型车、二手车)、配件、用品及汽车美容产品批零销售、售后服务、汽车培训、仓储物流、国际商业会展、金融、保险、牌证、商务办公、酒店及生活配套于一体的大型综合汽车摩尔城。该项目由湖南永通集团投资兴建,建成后预计可实现销售收入50亿元以上,年完成税收过亿元,提供就业岗位2万个以上,将对发展怀化经济和提升怀化商贸物流对周边地区的辐射能力发挥重要作用。



中国怀化国际会展中心——目前湖南标准最高、规模最大的汽车现代主题展馆



启辰 R50 外观

11403 辆! 启辰 10 月销量创新高

正式跻身月均销售“万辆俱乐部” 全年10万辆目标几无悬念

11403 辆! 启辰 10 月销量再创新高!

11月1日,广州,最新出炉的启辰10月销量数据报告显示,启辰10月销量达到新高,11403辆的成绩超越了今年1月份启辰单月10629辆的成绩,创下了启辰单月销量的新纪录。

在八、九连续两个月销量站稳8000辆台阶之后,启辰何时跨入月销“万辆俱乐部”已经成为业内关注的焦点。10月,启辰R50X新车出击,D50、R50双星闪耀,启辰“50家族”一门三杰的战略合围终于带领启辰品牌的月度销量冲破万辆大关,创写了新的月度纪录,11403辆的成绩更让启辰夺得普及型轿车细分市场(Lower.C区隔)销量冠军宝座。

“东风日产9月、10月捷报频传,一个纪录之后是又一个新纪录,这也正是我们双品牌战略进入收获期的最好证明,我们有信心,在今年继续为大家带来惊喜”。东风日产乘用车公司副总经理任勇表示。

一门三杰联袂出击 助力启辰跃身“万辆俱乐部”

11403辆,不仅创下了启辰品牌月度销售的新纪录,这个数字可能也将开启启辰品牌由此正式跃入月均销售破万的“万辆俱乐部”新时

代。“相比于一个单月销量过万,我们更看重今后每个月的平均销量是否都能过万,因为这意味着一个品牌是否由此正式进入中国车市的主流阵营。”东风日产市场营销总部专职副总部长、启辰事业部部长叶磊表示。

相比于10个月前,这一次的叶磊更加胜券在握。

10月20日,启辰品牌第三款车——启辰R50X“跨界全能两厢车”正式宣布价格上市,7.98万元-9.18万元的价格定位不仅志在成为10万元内跨界车新标杆,其迎合潮流的“跨界全能”定位,亦可能引领国内10万元内汽车消费的新潮流。

潮流所在,大势所趋,R50X强势加盟,D50、R50日益稳健,2013年8月以来已经企稳月销8000辆台阶的启辰在新的生力军加盟后,更上一层楼跨入月均销量“万辆俱乐部”已成竹在胸。

收获很快到来。金秋十月,收获的季节,启辰品牌果然不负重望,11403辆的成绩,不仅一举冲破了月销万辆大关,更让启辰夺得普及型轿车细分市场(Lower.C区隔)销量冠军宝座。

十万辆级的主流梦想

翻看启辰品牌的成长轨迹,启辰品牌这种强势的发展速度实际并

不鲜见。

2012年,启辰品牌正式上市销售的第一年,启辰“双子星”——启辰D50、R50就以4.2万辆的销售成绩,创造了中国车市全新汽车品牌上市首年销售的新纪录;到2013年9月,启辰品牌更以上市17个月,累计销量即突破10万辆的骄人成绩,成为中国车市新品牌最快达成10万辆的第一品牌。

而2013年,还有一个纪录也在等待启辰去改写,那就是在启辰品牌正式创立的第三个年头,启辰的年度销量也将可能达到10万辆大关。

“在累计销量达到10万辆之后,年销量达到10万辆级的规模实际上更为我们看重,它意味着你真正拿到了进入这个市场上主流品牌阵营的‘入场券’,你将有更大的能量去拓展未来发展的空间。”启辰事业部副部长颜宏斌强调。

现在,梦想成为现实,10月启辰交出11403辆的成绩单之后,今年前10月启辰的累计销量已经达到79322辆,进入月销“万辆俱乐部”阵营的启辰事实上已经站在年销10万辆级的门槛上。而启辰也以自己实实在在的表现,成功谱写出中国汽车新品牌的“启辰式成功”蓝图。

成功溯源:体系的竞争力

D50、R50、R50X三车在普及型轿车细分市场的战略合围,是启辰10月销量破万、年度销量将跃上十万辆级的保障,但探究启辰这支“新军”实现跨越式增长的关键原因,离不开启辰品牌体系力的成功。

这个体系脱胎于东风日产,但又相对独立。独立的研发、采购、制造体系,能够更快地应对中国市场的需求,打造更符合中国消费者需求的产品。同时启辰品牌通过不断的摸索碰撞、总结反省、创新尝试,总结出一套独有的“武功秘籍”,成功打开了市场的蓝海。

作为东风日产倾力全力打造的全新自主品牌,早在2011年,东风日产便成立了“启辰品质联盟”。该联盟由中国汽车制造企业、零部件配套企业、销售服务企业三大范畴最优秀的企业共同组成,实现资源的深度整合,形成了强大的品质

保障体系。

在生产环节,启辰采用与NISSAN品牌车型统一的工艺流程体系和品质控制标准,并且在东风日产的世界级工厂——郑州工厂,与奇骏、逍客共线生产,保证了启辰生产的高品质。

在营销领域,启辰“创新”营销的基因更是展现的淋漓尽致,从2012年奥运年开展的“一起去伦敦”、“金牌秒杀”奥运营销,到今年“品质透明行动”通过“百媒见证”、

“万里测试”和“千人证言”三个活动展开的体验式营销,再到最近R50X上市紧扣社会热点开展的娱乐跨界营销,启辰让中国汽车营销界为之耳目一新。

“总结3年经验,启辰提出了‘品牌向上,渠道向下’的年度战略,我们在品牌、营销、渠道各个方面都作出了调整,在整体的打法上都更接地气。年底销量的爆发是惊喜,也在意料之中。”东风日产乘用车公司副总经理任勇表示。(王天笑)



启辰 R50X 外观