

厂商协力 东风日产助推湖南车市

——访东风日产南区营销部华中二区总监余飞 湖南兰天集团董事长汤国华

本刊记者 谭遇祥



东风日产南区营销部华中二区总监余飞(右)、湖南兰天集团董事长汤国华正在接受采访。

5月29日至6月2日,以“乐享生活”为主题的2013湖南汽车展览会将在湖南国际会展中心盛大举行,东风日产东风日产NISSAN品牌携全系车型盛装亮相。在车展现场,本刊记者采访了东风日产南区营销部华中二区总监余飞、湖南兰天集团董事长汤国华。

推出了“道客特供版”,除了道客外,还有哪些车型有特别的优惠?
余飞:本次车展,我们主要针对两款车推出了特别的优惠,一是轩逸,轩逸所处的区隔竞争力、比较激烈,而轩逸是一款拥有非常有竞争力的家轿,深受消费者喜欢,为此,我们推出了很多的优惠;另一个是SUV,道客是一款跨

界车,在同级别中,其空间是最大的,性能也是最优的,也是深受湖南消费青睐的一款车。

本刊记者:湖南兰天作为东风日产湖南最大的经销商,下一步继续开拓湖南市场有什么计划?

汤国华:我们对东风日产非常有信心,目前在湖南东风日产NISSAN品牌11家店,启辰3家,今年在湘潭、益阳等地还有2家NISSAN品牌店,2家启辰品牌店处于建设中,只要消费者有需求,未来,我们将考虑在县城建店。

本刊记者:目前南区的销售情况怎样?湖南市场表现又如何?

余飞:南区所辖的六省截止至5月25日的销量已经突破将近10万,其中NISSAN品牌销量为81706台,启辰品牌销量为11671台。

湖南是东风日产最为重要的市场之一,其市占率是日系品牌之首,在所有汽车品牌中处于第四位。目前为止,湖南的NISSAN品牌销量为11138台,启辰销量也有2023台。我们在长沙市场的销量也是非常好,特别是一年两次

的长沙大型车展,东风日产的销量都是遥遥领先竞争对手。

本刊记者:东风日产今年的销量目标是多少?湖南市场的销售目标又如何?

余飞:东风日产今年整体的销量目标是冲刺90万。湖南市场今年的销量目标要高于去年,就目前的良好市场表现来看,要实现这个目标是不难的,因为目前湖南市场的销量已经远超去年同期水平,恢复到去年9月份之前的水平。这得益于我们消费者对东风日产品牌的信赖,得益于经销商团队的努力。

本刊记者:本次车展,我们看到东风推出了一个“特供版道客”,其价格特别优惠,我们想了解下东风日产出于何种考虑,推出了这样一个版本的车型?

余飞:今年上海车展期间,我们推出了SUV三杰——楼兰、奇骏、逍客的荣耀版。道客是一款非常受消费者欢迎的跨界车,是去年欧洲SUV车型销量的冠军,同时也是NISSAN品牌12年全球销量冠军。这样一款车型在湖南市场的销量在SUV里面排名第二,还有进一步提升的空间。为回馈我们的消费

汽车周刊

Automobile weekly

引领主流声音 服务汽车领域

第516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: **BW** 北緯傳媒傳媒汽車品牌事業部
北緯三十汽車文化營銷傳播機構

运营热线: 0731-89970955 / 89970977

者,针对本次车展,我们推出了这样一款售价仅为119800元的“特供版道客”。

本刊记者:东风日产推出多款优质服务同时,也推出了“七天包换”、“出险代步”等多项服务,那在东风日产推出的这些服务,给东风日产带来了什么?此外,想问问湖南兰天董事长汤国华,在经销商层面,目前这些服务消费者的反馈情况如何?

余飞:东风日产推出的这些服务,在国内是走在行业前面。通过这些贴心的服务,解决消费者在买车、用车及用车过程中遇到的一切问题,必将能够获得消费者的认可,同时提升消费者对于东风日产品牌的满意度。

服务,为消费者提供单次多达10天,全年最高达60天的代步车,而且手续非常简单。我们推出这些服务,就是希望能够使得消费者享受到最为方便的汽车生活,当然这需要整个汽车行业越来越稳定。

汤国华:服务,对于我们经销商来说,是非常重要的,也是我们非常重视的。拿出险代步车来说,我们在湖南的十几家专营店有200多台,能够满足消费者出险后的用车需求。为消费者提供优质、自然能够提高客户的满意度和忠诚度。目前,兰天集团的保有客户转介绍的比例超过27%,这就是消费者对我们服务最大的反馈。此外,还带动了保有客户的回厂率跟回厂台次,我们专营店的售后产值从一两百多万增长到三四百万。

标致207CC和308CC 罗兰·加洛斯版湖南车展露脸

在本届湖南车展上,众多刚刚亮相上海车展的全新车型悉数登场。其中,代表法系精湛造车工艺的标致进口车也携旗下全系统在售车型亮相车展,包括标致首款城市SUV 4008、经典跑车RCZ、308SW休旅车以及不久前刚刚上市的207CC和308CC罗兰·加洛斯版。秉承严谨、致雅、激情的品牌内涵,此番亮相车展的标致全系进口车产品,以其独到的设计理念及其背后所倡导的激情、致雅生活方式,完美诠释出本届车展“乐享生活”的主题。



进口标致展台。

作为本届车展标致进口车阵容中最大的亮点,207CC和308CC罗

兰·加洛斯版吸引了公众的广泛关注。发布会现场,来自长沙的许文强

先生作为207CC罗兰·加洛斯的车主,接受了标致中国交付的车钥匙及赠予的罗兰·加洛斯纪念版网球拍。标致中国总经理戚晓斐先生表示:“十分高兴地看到,标致产品及其倡导的生活方

式赢得了越来越多中国消费者的认同。值此2013年法网赛事期间推出

207CC和308CC罗兰·加洛斯版,不仅是对百年法网及其运动精神的致敬,更是希望借此给予追求自在生活、乐于品质享受的尊贵时代知性成功者带去可感知的尊贵体验。”

作为法国汽车工业和职业竞技领域的两大顶级品牌,标致和法网已结缘近30年。自1984年以来,标致陆续发布了如106、205、206CC、306敞篷、405掀背及806旅行车等一系列车型的罗兰加洛斯版本,远销世界20多个国家和地区,总计售出近120,000辆。如今,罗兰·加洛斯版车型已成为法网以及标致品牌百年历史传承和精神契合的最佳注脚。

(王天笑)

让理想飞扬

红旗工V 荣耀上市



红旗H7外观。

5月30日,中国第一汽车集团公司和国家体育馆鸟巢隆重举行了以“让理想飞扬”为主题的红旗H7上市发布会,备受瞩目的全新红旗终于成功上市。400余位各界嘉宾与媒体代表出席了本次发布会,共同见证了红旗理想的荣耀启程。

红旗H7共有3.0L和2.0T两个排量的5款车型,售价分别为3.0L尊贵型47.98万元,3.0L豪华型39.98万元,2.0T尊贵型37.98万元,2.0T豪华型31.98万元,2.0T技术型29.98万元。红旗H7基于自主化、商品化的发展原则,定位于“高档行政商务座驾”,直接对标国际

建设了完善的销售服务网络,制定了高规格的服务标准,全方位体现了红旗高档轿车的风采,展现了民族汽车工业的最新成就。

“作为‘高档行政商务座驾’,红旗H7的卓越品质可以概括为‘一大理念、四大科技’,红旗H7总设计师徐世利这样解读红旗H7的核心竞争力。

其中,“一大理念”是整体构建设计理念。红旗H7从天安门的建筑艺术中获得灵感,将中国古代智慧和当代先进轿车设计理念相融合,将老红旗的经典设计元素和现代工业科技相融合,形成了局部和整体的统一,使得红旗H7整体造型大气、尊贵、经典、富含科技感。

其次是“全感舒适体验”。红旗H7通过外后视镜、遮阳帘、空调出风口自动摆风、自动校准时钟、驾驶员座椅记忆等人性化设计,以及水杯架、车载蓝牙、电动调节及电动折叠外后视镜、前后车窗除霜等多项细节,为乘客提供细致入微的贴心服务。再次是“全方位安全保障”。红旗H7拥有高强度车身、开阔的视野和Euro-NCAP欧洲五星成绩带来的超五星安全标准。

最后是“全路况平稳驾驭”。红旗H7搭载自主研发的3.0L和2.0T两种排量的发动机,匹配6速手自一体变速箱,拥有收放自如的澎湃动力;高性能的底盘悬架系统铸就了红旗H7随心所欲的卓越操控;主动夜视系统ANV、大灯随动转向系统AFS、AUTO HOLD自动驻车功能、第九代ESP系统的运用,使得红旗H7从容应对各种复杂路况。

高端服务 体系保障

在提高产品竞争力的同时,一汽红旗把服务竞争力也提到了战略高度。为了给广大用户提供高品质的服务,红旗按照高档轿车品牌的标准建设经销商网络:目前已经在北京、上海、广州、长春、济南、郑州、杭州、福州、西安等9座核心城市,成功建设了红旗城市展馆——“红馆”,红旗H7上市后,还将有12家“红馆”陆续建成;同时,为了保证客户能够获得高品质的服务,红旗已经在红馆所在城市建成11家红旗专属服务中心,陆续还将有25家红旗专属服务中心开业,完成对全国35个省会城市和直辖市的覆盖。

在具体服务措施上,红旗H7将执行高档轿车的服务标准:预约式、零等待管理,全程一对一专属化接待,让用户获得倍感尊贵的服务体验;个性化预约服务,数字化智能车间,为用户提供卓越尊贵的服务感受。中国一汽还为用户提供了高品质的服务保障:4年10万公里品质保障,担保期内零成本养护保障,遍布全国的九大备品中心为经销商提供支持,使得用户获得满意的用车服务。

(谭遇祥)

“中国力量”、“赛道神兽”闪耀亮相

上汽全新荣威550、MG6 BTCC冠军版重磅登场



全新荣威550。

全新荣威550是上汽首款基于国际领先的DIS全数字革新开发系统打造的全新车型,搭载代表当下汽车行业数字科技前沿发展趋势的“D5

体验激情驾驭 2013雅力士全国挑战赛长沙站落幕即将拉开



赛车的激情是否让你心痒难耐?操控的快感是否让你心情澎湃?现在,一个让你感受激情驾驭的绝佳机会来临了!

据悉,“随心驾驭,挑战激情”——2013雅力士全国挑战赛将于6月15日到16日在长沙步步高广场连续举行两天,千万别错过,赶快报名吧!参加本次活动不仅能让你感受恣意操控的快感,还有机会获得主办方提供的丰厚奖品。如果你顺利进入前三名,还将在8月份代表长沙地区前往广州参加年度总决赛,与各路精英一决雌雄。

据介绍,为了让消费者体验到更具专业性和更富掌控乐趣的赛车运动,今年主办方为雅力士全国挑战赛重新“量身定做”了一条专属赛道。整条赛道由雅力士的英文名字YARIS

这五个英文字母组合而成。参赛选手驾驶雅力士穿梭其间,不仅可以挑战各式各样的赛道设置,还能开着雅力士“划出”自己心中的YARIS,刺激之余,乐趣无穷。

活动当天,主办方为满足现场消费者的爱好和需求,现场活动区还将设置“装箱达人挑战赛”、“酷车美人拍”等互动游戏环节,消费者可以通过参与这些互动环节,获得挑战赛专属礼品,甚至是购车礼包等等。

精彩赛事不容错过!如果你想体验不一样的激情驾驭,如果你想与各路高手过招,敬请留意2013雅力士全国挑战赛的活动信息,也可以关注广汽丰田的官方微博http://weibo.com/gactoyota,随时了解赛事的动态。

(王天笑)

2013湖南车展日前盛大开幕

5月29日至6月2日,以“乐享生活”为主题、享有“中部第一车展”美誉的2013湖南车展,在湖南国际会展中心盛大举行。据了解,本届湖南车展由湖南省经济和信息化委员会、湖南省机械行业管理办公室、湖南日报报业集团、长沙晚报报业集团联合主办,由长沙晚报、三湘都市报、湖南省汽车行业协会(商会)共同承办,并得到了湖南省人民政府和长沙市人民政府的大力支持。

此次车展汇聚了上百个汽车品牌的600多辆展车,有近40款在上海车展推出的首发或上市新车,陆续在车展上进行中南区或湖南的首发上市,进口车、

豪华车参展阵容空前强大,不仅有很多难得一见的数十款顶级豪车,国际车展一线名模黄婷婷、湛玉荻等也来到车展现场,更有机会中到1辆价值15.88万元的广汽菲亚特顶配版非翔汽车大奖。

本刊记者从车展组委会了解到,一楼展位主要以合资品牌和自主品牌为主,而进口豪华车品牌集中在展馆二楼。尤其值得关注的是,本次湖南车展首次开辟了外展区,力帆、东南汽车、一汽森雅、东风风行、昌河铃木、长安铃木、长安汽车、长安商用车、长城、众泰、华泰、全球鹰、仁孚二手车等,入驻室外展区。

(谭遇祥)

4万9千8起 豪杯豪开回家!

新店即将开业 慧眼识英雄,未来共成就,欢迎各路英雄加入!

有意请联系: 谭理 1587480913

湖南君临汽车贸易有限公司

地址:长沙市雨花区南二环一段240号(天天渔港斜对面)

电话: 0731-85048555 85516639

同心金象 校车精品

长沙梅花汽车制造有限公司

地址:湖南省长沙市江背汽车工业园

销售热线: 0731-86290568

服务热线: 0731-86290887