

低增长时代 超越还是重生

2012中国汽车影响力论坛在京举行

汽车行业高速增长时代已经过去,微利时代业已来临,不过这对车企其实也是历练和提升的机会。上周,在新京报社主办的“2012中国汽车产业影响力论坛”现场,10余位主流车企高管达成如此共识——面对低增长时代企业要有平常心,也应适时进行营销转型,从产品导向到顾客导向,通过业务链的完善来实现持续发展。

自2008年开办以来,中国汽车影响力论坛已成功举办四届,每年的参会规格均在提升。“2012中国汽车产业影响力论坛”将主题定为“超越还是重生”,旨在探讨低增长时代的车企发展之道。

本届论坛上,多数嘉宾都认为,车市增速放慢是市场的理性回归,车企可以利用这些时间去寻找自身不足并加以改进。过去几年,很多车

企都处于销量和产能的快速增长期,但营销能力并未同步改进,以“客户需求为原点”的理念并没有得到全面贯彻、未能实现质量增长和速度增长的同步提高。现在利用今后几年的时间,正好可以去调整和改进。

对于车企在一二线城市和三四线城市各自的营销策略。与会嘉宾普遍认为,一二线城市已步入消费升级换代期,个性化、高端化渐成趋势,对服务品质要求更高,因而企业营销策略可以更多满足个性化需求,同时进一步拓展经销商业链,向汽车后市场挖掘更多潜力。而对于三四线城市,在提升网络覆盖率的同时,要注重经销商销售能力的提升,自主品牌应充分把握三四线市场的消费潜力,推出合适的产品以及丰富灵活的网络形式。

B11-B14版专题采写/新京报记者 尹蔚
摄影/新京报记者 吴江



任勇 东风日产乘用车公司副总经理



田青久 一汽马自达销售副总经理



刘金良 吉利控股集团副总裁

议题1 一线城市如何打赢升级战

大部分车企在一线城市的网络布局已相对饱和,销量增速放缓,同时一线城市中有很多已步入升级消费阶段,换购比例增加,车型档次需求在向个性化、高端化发展。为在有限增长的市场中谋得更大的份额,车企必将对营销策略进行升级。这包含产品升级,售前售后服务和全流程客户体验的升级。不少主流合资企业依然看到了一线城市潜在的机会,而提升销售附加值,为顾客创造更多价值则是一致意见。

任勇:对于一线城市,我的建议是少刨根,多培土。北京尽管从2011年开始限购,但消费模式也提前具备车市低增长时代的特征,其换购升级需求比重加大,这也是一线城市未来的趋势。在增速放缓的市场,如果再以价换量显然是刨根,必会牺牲利润,影响企业后续发展。而提升车辆的销售附加值,把经销商引导到为顾客创造价值的重点上来,通过后市场创造服务,从各个渠道上取得收益。

田青久:我认为要做到四个回归。第一是回归平常心,静下心来对渠道进行深耕细作。第二是回归

用户需求挖掘,真正做到用户第一。第三是回归到品牌塑造上来,每个品牌都有自己的使命。第四是回到渠道服务能力提升上来,如今要做稳定持久的生意,就要完善全价值链服务,提升服务能力。

刘金良:我觉得汽车消费升级归根到底是消费者在升级,他们需要更符合自己心理要求的产品出现,这最终要求企业的研发要付出更多,做得更细。至于营销,一方面是销售理念转型,从价格导向转向客户价值导向;另一方面是渠道整合,需要对经销商提出更严格的要求。
(下转B12版)

责编 魏希宁 图编 李冬 美编 叶绿 责校 赵琳

AUMARK 欧马可

庆祝福田汽车中高端轻卡月销过万
“一卡护全程”服务升级活动全面启动
卓越品质 世界标准
——欧马可高端轻卡



5年安心出勤 10万真情回报
——欧马可5年首出10万公里

热烈庆祝北京福田戴姆勒汽车有限公司成立

欢迎莅临第十二届北京国际车展室外展区W01展位 —— 品鉴欧马可高端轻卡

<p>卓越动力</p> <p>采用世界顶级动力康明斯发动机,集成康明斯美国研发总部、欧洲研发中心联合打造;五十万公里无大修,为同类机型两倍以上;升功率最大,较同类型柴油机油高10%—35%;油耗低,较同类型低8%。</p>	<p>卓越制造</p> <p>世界领先的康明斯NGMES制造系统,先进的零部件及整车装配技术,喷漆等关键工序由机械手独立完成,智能化轿车生产工厂,全面实现生产自动化。</p>	<p>卓越服务</p> <p>3年20万公里超长保修,2万公里一次保养,维护成本是同类型产品的1/4;全国服务网络规模最大;国内最大的汽车企业呼叫中心,24小时提供快捷高效的售后服务。</p>	
--	--	---	--

<p>特 许 经 销 商</p>	<p>北京正万通 010-63723788 北京北铃达 010-88437963 北京金瑞诚 010-87625556 北京荣庆达 010-59495327</p>	<p>北京荣诚广业 010-57169808 北京佳和创世 010-81677772 北京兴芳伟业 010-61642192</p>	
----------------------------------	--	--	--

北汽福田汽车股份有限公司欧马可销售分公司
24小时服务热线: 4008199 199 销售热线: (010)51595458



CTCC 2011年度总冠军 80万车主信赖 10年品质见证

新福美来 春季购车行动火热进行中!

品质可靠

- 10年品牌沉淀
- 80万车主信赖
- AFQ全员全过程质量控制体系

安全完备

- 自动防眩后视镜集成胎压监测
- 4安全气囊
- icare智能提醒系统

配置丰富

- 全系标配倒车雷达
- 真皮多功能方向盘
- 大灯高度调节

操控灵动

- 同级领先VVT发动机
- CVT无级变速器
- RCBS赛车级轿跑底盘及四轮独立悬架

骑士 / 普利马 / 福美来 / 丘比特

北京宝辰伯乐 010-87815551 北京骏马腾飞 010-84334165/6/7/9转8001、8002
北京海马世纪 010-68605050