

通用汽车拟继续削减成本提高利润

到2018年将减少大约50%车型平台

6月中旬,2012年通用汽车股东大会在底特律召开,通用汽车董事长兼首席执行官艾克森在股东大会上介绍,通用汽车将继续削减成本提高利润,具体措施将包括加强产品设计、减少车型平台、在新兴市场加大投资、加强与PSA及工会的合作等内容。

2011年通用汽车实现净利润76亿美元,通用汽车在重组重新上市后的首个财政年度

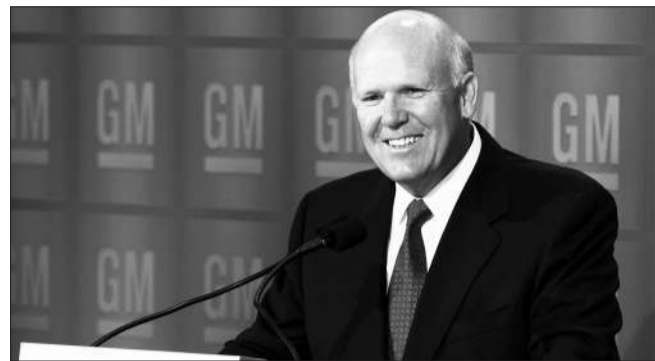
就实现了漂亮的财务数字。艾克森并不满足,“通用汽车在营收排行上雄踞第5,但在利润排名上却位列20。通用汽车必须依靠稳步提升利润率来缩小营收排名与利润排名之间的差距。”

艾克森详细介绍,美国市场上现有70%的车型产品将在未来3年内完成更新换代。通过对未来产品规划和竞争对手的分析,我们将以远少于现今的技术平

台满足更多消费者的需求。为此,通用汽车的目标是在2018年减少大约50%的车型平台。艾克森没有透露精简开支的具体数字,但他表示“其将是巨额的”。

在包括中国、巴西、俄罗斯等新兴市场,通用汽车将继续加大投资。在中国,通用汽车将在2012至2013年提升25%的产能,并将在未来5年里推出超过60款新车和改款车。

新京报记者 谢涛



通用汽车董事长艾克森在底特律与媒体见面。

资料图片



首家DS 4S内部装修典雅奢华。

资料图片

雪铁龙DS在华建全球首家4S店

启动DS营销网络,未来目标200家新店

新京报讯 (记者魏学珍) 上周三,全国首家DS授权经销商在南京宣布开业。这个首次以独立的品牌经销商模式展示和销售DS品牌系列车型的经销商,是雪铁龙汽车在全球建立的第一个DS品牌4S店。长安标致雪铁龙表示,新店的开业标志着独立的DS品牌中国营销网络正式启动。

4S店模式将推向欧洲市场

此次启动的首家4S店是为了配合月底时将上市的DS4和DS5。而在此前,作为雪铁龙高端品牌的DS,在欧洲市场一直

是雪铁龙汽车的一个组成部分,因此并没有独立的展厅和销售店,而是和雪铁龙品牌旗下的车型分区混合销售。“力求通过数字化信息处理系统辅助车主的售前、售后服务和营销渠道管理”,长安标致雪铁龙介绍,新4S店的设计概念源于法国,同时也考虑到了符合中国市场需求元素。一位内部人士介绍,今后随着网络规划模式的推进,未来独立4S店的形式还将反推至欧洲市场。

3年建200家新店

随着首家4S店开业,长安标

致雪铁龙DS营销网络在中国启动。今年长安标致雪铁龙已按计划完成25个4S店的签约,并已有24家店在筹备与在建过程中。计划的9家位于主要城市的新店会在6月份和7月份投入运营。在北京目前已经有3家4S店和城市展厅在建设。“截至2013年底,在55个城市中运营80家DS 4S店,2014年底,在75个城市中运营130家,2015年底将在111个城市中运营200家。”长安标致雪铁龙副总裁蔡建军介绍,从2013年开始投放国产车型时,将在全国一、二线城市布局销售网点。

■ 对话

奔驰将加快西部地区网络建设

在上周的西安车展上,奔驰西区办公室成立,从而形成了东、南、西、北4个办公室。西区包括陕西、甘肃、新疆、四川等地区。在谈到西区的重要性时,奔驰中国销售及市场营销执行副总裁郝博称,西区处于快速增长阶段。

记者:今年奔驰SUV销量如何,哪款卖得最好?

郝博:从销量来看,GLK和ML有着强劲的市场需求。此外,GL在同级车中也有着非常好的表现,同时GL也即将迎来更新换代。西区是一个对SUV需求特别强劲的区域,在西区的销售中SUV占了非常高的比例。

记者:目前,奔驰在西区的销量如何?

郝博:从全国来看,西区的份额占总销量的10%—20%。西区覆盖的面积非常大,现在处于一个快速发展的阶段。对奔驰来说,我们非常看重西区市场,将会进一步加快经销商网络建设。

记者:奔驰会不会有新的SUV车型推出?有没有下一款国产SUV的相关计划?

郝博:我们今年的SUV车型非常多,包括国产的GLK Grand Edition,还有新的M级越野车。同样,GL和G级车也会更新换代。现在国产的车型是C级、E级和GLK,我们对现在的国产车型产品线非常满意,所以目前没有更多的计划。

记者:为什么会把新款smart放在西部市场首发?今年的销量计划是多少?

郝博:像西安等一些城市,对smart的认知度以及受欢迎程度都越来越高,所以smart今年的销量非常好,到目前为止实现同比74%的增长。今后我们将继续加大对smart的投入,在经销商网络发展上也会深入到更多二三线城市。

记者:smart在西部区域销量如何?奔驰对刚成立的西区有没有什么特别的政策?

郝博:对smart整体销售来说,目前西区并不是处于主导地位。对于smart在西区的工作来说,最重要的一点是把smart这款车的品牌理念和生活方式更好地传达给西部的消费者。

新京报记者 崔卓佳



郝博

■ 零部件

锦湖与青岛大学合作研发新胎配方

新京报讯 (记者梁静晶) 近日,锦湖轮胎中国研发中心与青岛科技大学橡胶工程研究院签署了战略合作协议,双方拟通过企业与学校的合作,在人才输送和科研项目方面达成资源互补。据介绍,未来锦湖

将借助青岛大学的科研资源对中国道路状况做更多的研究,共同研发更能适应中国路面的新轮胎配方。锦湖方面一位负责人介绍,该合作是个大体的框架,未来具体到某个项目合作时才涉及资金投入。

奥迪全球销售目标升至140万辆

一汽奥迪年销售目标提高10%

新京报讯 (记者尹蔚) 得益于中国市场出色表现,奥迪5月份全球销售12.89万辆,同比增长13.7%。奥迪近日宣布,将今年全球年销目标调高至140万辆。记者近日从知情人士处获悉,一汽奥迪近期也将

今年销售目标提高至40.8万辆,比年初预计的36万辆增长超过10%。

上述人士介绍,一汽奥迪年初时曾预计今年年销在36万辆左右,去年是31万辆。不过,前几个月的增长态势使

得厂家有意上调全年目标至40.8万辆,同比增幅将在34%左右。

前5个月奥迪全球累计销售60.02万辆,同比增长12%。在中国,奥迪前5个月销售增幅34.4%。