

B16厂商

东标将再拓展 126 家网点

总经理吕海涛称将在营销方面作出改变

“与竞争品牌相比，渠道是我们最大的弱项”。上周二，在北京汉威大厦的办公室里，东风标致（以下简称东标）品牌总经理吕海涛履新后首次接受采访时称，解决渠道羸弱的历史遗留问题必须作为重中之重来抓，现阶段已经着手重新梳理渠道执行的流程标准等。

“东标全国不足 300 家网点，战斗力不及别人的 1/3，毕竟在路上跑才是品牌！”吕海涛透露，7月6日将会在全国范围举行招商大会，东标预计拿出 126 个网点广罗经销商。

再开拓 126 家网点

东标内部数据显示，今年前 5 个月共销售 8.2 万辆，预计前 6 个月批销量增长 30%，终端交付同比增幅 42%（终端交车去去年底的订单消化，因此比批销量增幅高）。吕海涛介绍，“这个增长率在今年汽车行业里应该算很不错的。”

从去年起，东标完成了“8 时代”的产品布阵，308、408 和 508 3 款车型均能够在今年支撑一定的销量增长。然而，这个增幅数字似乎还没有达到神龙公司对东标的“理想”预期。

记者从北京经销商处获悉，吕海涛履新一个多月以来秘密

走访了多家 4S 店。“吕总对于很多 4S 店总经理来说都是新面孔，他来暗访我们都是事后才知道。”一家东标 4S 店总经理介绍，目前还没给出需要改进的地方。当记者问及暗访一线后有什么心得时，吕海涛说，消费者没有对东标形成品牌忠诚度，渠道能力弱直接导致客户流失。此前去南方地区的 4S 店，一进店销售接待人员会上名片告知客户他是“小李”，并问及顾客姓氏，然后在后续业务沟通中则以某“先生”和“女士”的标准称谓进行。“在这里，我发现有的店销售员与客户交谈以北方特有的‘哥’、‘姐’称呼客户，某种时候可以拉近跟消费者的距离，当然要视乎实际情况。”

此外，他认为现有网点私企较多，部分私人老板目光短浅，难以以一种做实业的心态长期认真经营。“北京有一家店业绩非常好，我发现他们店里销售顾问 5 年都没变。”吕海涛说，由于是集团店，它能保证优秀的销售顾问有足够的上升空间，有成熟销售顾问团队非常重要，“一些 4S 店现在卖 508 的销售员都是 90 后，他们面对客户只会简单背产品介绍，90 后阅历根本不能摸透要买 508 受众的购买心理。”

据透露，7月6日将在全国招

募经销商，东标拿出 126 个网点继续开拓渠道。去年，东标重点是在县级区域以 2S 店形式布点，今年需要覆盖更广大的地、区级的市场。

聚拢营销资源

除要扭转渠道困局，吕海涛在整合营销资源的问题上也有些看法，东标之前花了很多营销费用在 307 这款车上，但当它换代成 308 的时候，很多顾客会问这是什么车？在欧洲，标致品牌已经有 100 多年的历史，他们已经很清楚标致车型命名谱系里，尾数 8 是 7 的换代产品，即投入到上一代产品的品牌传播实际上是可以被新一代产品循环再用的。当然，吕海涛没有提及的是在中国，307 和 308 是同堂销售。

在中国，标致必须重新构建一套营销模式，能在消费者认知和品牌传承上达成共赢。吕海涛还表示，过去的问题是营销资源过于分散，没有建立起消费者对整个标致车系和品牌整体认知。一旦这款产品退出市场，前期投放在这款车上的所有宣传费用也一并埋葬。因此，今年东标聚拢营销资源，打组合拳的传播方式也是变革的一大方向。

新京报记者 梁静晶



欧陆 GTC

宾利预计今年在华销售超 2500 辆

新京报讯（记者尹蔚）继位于长沙的在华第 20 家展厅开业后，宾利今年内还将在中国新增 5 个展厅，展厅总数将达 25 家。记者上周从宾利中国获悉，今年宾利预计在华销售将超过 2500 辆。

宾利中国总经理郑顺景介

绍，新增 5 家展厅分别位于合肥、哈尔滨、大连和宁波等地，今年中国汽车市场形势虽有些不容乐观，但宾利还是看好中国超豪华市场长期增长潜力，今年内预计宾利在华销量将超过 2500 辆，较去年 1664 辆将增长近 50%。

东风牵手太平保险

新京报讯（记者梁静晶）上周，东风汽车公司与中国太平保险集团签署了战略合作协议。根据协议，双方将在企业财产安全运营、员工福利计划改善、汽车服务业发展、海外市场开拓、保险经纪业务等方面

有合作。其中，关于汽车后市场保险合作方面，东风将支持太平保险参与保险管家、车贷险、延长保修险等汽车延伸业务，鼓励太平保险率先在东风自主品牌、新能源汽车销售中推出新的增值服务模式。

责编 何立军 图编 李冬 美编 王璇 责校 赵琳

NAVECO 南京依维柯
IVECO 欧洲商用车典范

存 2000 抵 15000

预存升值 越享越值

促销期内不同车型优惠幅度不同，本活动在法律许可范围内的最终解释权属当地经销商。

预存有惊喜，增值快行动！

2012年6月16日至7月15日，购依维柯V车系列，预存2000元最高可抵15000元购车款！旧车置换依维柯活动同期进行，用任意品牌车型置换依维柯全系车型，最高可享10000元置换补贴。

详情请咨询南京依维柯当地经销商

- | | | | |
|---------|--------------|----------|--------------|
| 北京洋桥店 | 010-67046069 | 北京通华亿 | 010-67700487 |
| 北京北方市场店 | 010-83833787 | 北京海依捷 | 010-68716568 |
| 北京花乡店 | 010-57150940 | 北京宝迪郭公庄店 | 010-57150940 |
| 北京通源 | 010-84927209 | 北京宝迪花乡店 | 010-61225085 |
| 北京中机 | 010-67478808 | | |
| 北京一厂 | 010-82818859 | | |



宝马力推可持续发展经销商网络 全新BMW 5S经销商在京开业

作为全球汽车行业在可持续发展方面的标杆企业，BMW正在构建从生产、产品一直到销售和售后服务全价值链的可持续发展宏图。近日，BMW在可持续发展道路上又迎来一个新的里程碑：全行业内首家根据可持续发展理念设计、建设的全新5S店——北京星德宝正式开业。这标志着宝马在2011年初提出的“5S经销商”这一创新概念取得实质性成果。未来，代表着BMW电动交通解决方案的BMW i品牌产品将通过BMW 5S经销商进行销售和售后服务。

宝马集团大中华区总裁兼首席执行官史登科博士表示：“首家全新5S经销商的成功开业，说明我们所倡导的可持续发展理念不仅在BMW得到贯彻，也得到了经销商合作伙伴的认同和支持。5S经销商体系代表了面向未来的高端品牌所具有的独特内涵。”

5S经销商理念自从2011年提出以来，得到了广大经销商投资人的热烈响应。截至今年6月，在全国已有首批6家BMW经销商，包括南京宁宝、天津中顺津宝、深圳昌宝、成都宝悦、北京宝泽行和上海宝诚中环，按照可持续发展指标实现了升级，并通过专业认证成为BMW 5S经销商；同时，还有一批经销商正在积极申请认证。预计到今年年底，在全国范围内将有不少于20家经销商通过认证，成为BMW 5S经销商，体现出BMW在快速发展的同时对高质量发展的追求。

与由4S升级为5S的经销商不同，北京星德宝是根据5S经销商理念进行设计和全新建设的，该店由华裔知名的设计师之

一贝礼中（Sandi Pei）先生担纲主设计师，按照美国建筑设计及环境先锋奖（LEED）金奖标准设计，充分考虑了绿色建筑设计三大要求：节约能源、节约资源和回归自然。例如，店内大量使用节能的建筑材料，并利用大型的天窗和玻璃幕墙等设计，使店内75%以上的办公区域都可被自然光所覆盖，这样做不仅可以大量节约室内照明能源，也能为客户创造接近自然的感觉。通过各种节能措施，北京星德宝的综合能源消耗比一般的商业建筑降低30%。

“5S”概念是宝马长期以来在经销商领域执行高质量标准的提炼和升华，也是宝马在中国对全球汽车业做出的贡献。5S经销商管理体系是在传统4S标准（展示、销售、零部件和信息反馈）之上，将“Sustainability-可持续性”作为重要指标来管理经销商的体系。其可持续发展指标总体上涵盖经济、环境和社会三大领域，具体设置了174项量化考核，在所有这些考核项上达标才能获得认证。认证工作由独立的第三方专业机构完成，每次审核有效期为两年，到期后经销商需要重新接受考核，即每两年都必须审核一次。

