车企发力“可持续发展”

东风日产精耕二三级区域市场

近期，“车企的可持续发展”话题不断升温。在2010夏季达沃斯论坛上，“推动可持续增长”这一主题为车企坚持可持续发展道路指明了方向，而首届全球汽车论坛则将“在变革时代塑造行业的未来”定为核心议题，其中国内车企的持续发展成为关注焦点。而在本月初，享有“汽车行业达沃斯”美誉的2010中国汽车产业发展国际论坛于天津举办，国家信息中心信息资源开发部主任徐长明披露，未来十年内二三线市场将成为汽车市场增长的主导力量。市场趋势的变化，让越来越多的汽车企业的眼光紧盯日益崛起的二三线城市。

本报综合消息 徐长明强调，二三线城市对于汽车市场的发展起到了非常重要的作用，从增长贡献度来看，2009年全国乘用车增长300万辆，一线地区约占80万辆，其他200多万辆都是二三线增长；而从一二三线市场份额来看，过去三年，三线城市份额在迅速提升，2009年已经到29.3%，2010年一季度上半年超过了30%，一线城市份额每年下降两到三个百分点，这是非常明显的转移。二三线城市已成为中国汽车未来发展的支撑点和后劲所在区域。实际上，当许多厂家感受到二三线市场的诱惑力的时候，作为区域营销先行者和佼佼者的东风日产已经成为了二三级市场的最大的受益者之一。据了解，二三线市场对东风日产整体销售量的贡献率早在2008年已达到近50%，近年来更呈现上升态势。

业内分析人士表示，随着二三线市场的贡献度不断扩大，主流车企纷纷调整区域营销模式调整，以便在新一轮车市大战中抢占制高点。东风日产以“区域为王，精耕细作”的二三线市场“下沉”战略，通过整合营销手段、拓展销售网络等方面的精耕细作，抓住中国汽车市场未来十年的黄金机遇，在这场争战中已取得了领先优势。

“营销组合拳”重磅出击

二三级市场有着区域范围宽广、各地汽车消费特征差异大的特点，这样的特点决定了汽车企业不能完全照搬一级市场的营销模式。权威汽车分析师认为，地方车展、巡展和路演成为汽车企业进军二三线市场主要的营销活动，车企如果能根据区域市场的特点合理开展相关营销活动，必将使企业在二三级市场的推广、提升将变得更加深入、更加有效。对此，东风日产做出了有益的探索，不仅能精准地洞察区域市场的消费特点，又能通过多种营销手段的合力，强化东风日产的整体品牌力。

在中国汽车业界，东风日产素有“地方车展‘常胜将军’”的美誉。据介绍，2009年东风日产车展运行城市共62站，比08年的47站提升了32%，足迹遍布长春、青岛、温州、乌鲁木齐、银川等地，是目前国内大型展具运营密度最大的汽车厂家。在竞争日趋激烈的地方车展中，东风日产以出色的业绩成为“销售明星”：2009年地方车展的总销量超过25000台，较08年增长180%；平均单站地方车展的销量接近400台；2009年车展期间订单总数超过500台的城市有16个，订单增长率超过2008年200%的城市达到26个；在2009年所完成的区域车展中，取得了54个城市车展的单一品牌销量第一。

汽车营销专家指出，车展销售的火热折射出二三级市场的巨大消费潜力，很多汽车厂商都看到了地方车展的影响，但没有形成严密的支持体系和运营规范。东风日产选择参展的区域大部分都集中在汽车消费增长迅速的二三线城市，并且将地方车展作为重要的展示平台来经营，获益匪浅。2010年深圳深港澳国际车展便是东风日产成功运营地方车展的一个缩影，在此次车展上东风日产以710台的销量成为最大的赢家。

深耕渠道“下潜作战”

如果说营销手段的整合创新是东风日产进军二三级车市的“软实力”提升，那么，坚定不移地实施“下潜作战”的渠道建设策略则是东风日产布局区域市场的“硬件”建设。

打造渠道竞争力始于建立一个合理的网络布局。记者了解到，早在成立之初，东风日产就开始谋划二三级市场的网络建设。2005年到2009年，东风日产一级营销网点数量增长了95.5%；二级营销网点数量增幅更是高达378%。

东风日产市场销售部相关人员表示，东风日产在规划网络时的一个原则是，确保销量增长速度高于网点增加速度，也就是说在单店销量增长的前提下扩展网络，这一做法有效地促进了网络的健康发展。此外，东风日产也很重视对二三级市场网点的持续改善，它的一些经验为业界所称道，例如建立针对独立辖区的区域营销基金，支持市场开拓；重点关注新建店，在资源供给和销售指导等方面给予帮助；成立课题组，与专营店共同探讨地级市销量提升，摸索成功经验后再向全国推广。

海马骑士SUV车队顺利抵达罗马

本报综合消息 9月25日，“丝绸之路 复兴之旅”活动车队昂首驶入罗马市区，全部由海马骑士SUV组成的“丝绸之路 复兴之旅”车队顺利完成超过1.5万公里的重走丝绸之旅的壮举，并在整个旅途中始终保持优秀的表现，更向亚欧各国友人展示了中国自主品牌高端SUV的魅力。

1.5万公里行程验证骑士品质

东起西安，西至罗马。15369公里丝绸之路上，首次出现了自主品牌SUV车队的身影。海马骑士作为自主SUV阵营中的领军车型，率先接受了重走丝绸之路这一艰苦考验，并以其强大的产品实力克服了一路上荒漠、山地、丛林等多种恶劣路况，长途跋涉超过1.5万公里，表现出色。

正如活动成员所说，15369公里的路程，是由无数的艰辛与一路的美景交织融汇而成的，而海马骑士则让这些艰辛减轻了重量，也为美景增添了味道。

“丝绸之路走下来，并非只是人们想象中的那些复杂路况和恶劣的气候条件，还有更多的原因会让我们的车辆面临挑战。比如说，在哈萨克斯坦油荒的时候，我们不得不给骑士‘喂’黑市汽油，不但价格高，而且质量也比较差。但是骑士很争气，几乎没有出过任何机件问题。”顺利走完1.5万公里丝绸之路的旅途让队员们感慨良多，“从西安到罗马，一路上实在经历了太多，长途的跋涉经常让我们感到很疲惫，但骑士一直保持着良好的状态，海马汽车的产品品质和性能让我对自主品牌刮目相看。”

海马骑士广受异国友人好评

进入中亚之后，车队成员就不得不习惯一个景象：在车队停下来进行参观采访的时候，停泊的车队本身也会成为当地民众围观的“景点”，对于海马骑士能够重走丝路的壮举，国际友人们都表示赞赏。进入欧洲之后，虽然身处汽车工业发源地，但海马骑士依然获得不少好评。

除了沿途的民众外，海马骑士也引起了沿途各国官员的关注。希腊文化部部长就对海马骑士表现出极高的兴趣，在与队员会晤后更亲身登上海马骑士进行了体验，并给予了海马骑士很高的评价。在与队员的交流中，希腊文化部部长还表示海马骑士所代表的中国制造汽车已经达到了一定水平，希望中国自主品牌的汽车能够早日出现在希腊街头。

抵达罗马，海马骑士以重走丝绸之路的壮举向世人展现了其强大的产品力。作为自主品牌车型，海马骑士在丝绸之路上充分展现了中国汽车制造业的实力，也真正履行了身为亚欧文化交流大使的使命。三万里路毕，丝绸之路将成为海马骑士的又一个里程碑，行政级SUV海马骑士依然昂首前行，将继续在中国汽车市场上大放异彩。

进店三重礼：进店礼 来店即送精美礼品；试驾礼 试驾送高档月饼；购车礼 购威虎送2000元车辆装饰
ZXAUTO 中兴汽车
经销商
海口蓝隆汽车贸易有限公司 地址：海口市滨海东路63号爱华汽车广场
电话：68668606 13876183929 13036010109 13976610361
海口蓝隆汽贸三亚分公司 地址：三亚市迎宾大道河东区东岸村委会月洲一组
电话：88245088 13307688961 13368801770 13078949585
海口蓝隆汽贸儋州分公司 地址：儋州市中兴大道中兴公园东侧
电话：23883237 15289733735 13647540944
河北中兴汽车制造有限公司 咨询热线：400-603-2000 800-803-2000 http://www.zxauto.com.cn

B11以领先柴油技术创造新价值

本报综合消息 随着成都车展的不断升温，本届车展的主题——“绿色科技”也受到更多人的关注。华泰汽车正是以“绿色科技”为企业理念的自主品牌，长期致力于打造低碳环保的汽车产品、肩负节能减排的社会责任。此次成都车展，华泰汽车携旗下第一辆自主中高级柴油轿车B11亮相，展现了其以清洁柴油技术为核心，为变革中国汽车能源格局、缔造汽车社会全新价值的魄力与决心。

众所周知，纯电动、油电混合等新能源汽车受到核心技术、基础设施和推广成本等诸多因素的制约，普及还有一段很长的路要走，而实现我国节能减排战略目标的脚步却不能停滞不前。因此，一场更具现实意义的汽车能源变革迫在眉睫。作为中国汽车的后起之秀，华泰汽车独辟蹊径，从传统能源技术革新入手，追求以清洁柴油发动机技术实现节能减排的现实路线。

目前，华泰汽车在鄂尔多斯拥有一个全亚洲最大、最先进的清洁柴油动力总成基地，已具备年产30万台清洁柴油发动机和45万台自动变速器的生产能力。

浙江吉利控股集团汽车销售有限公司 帝豪品牌事业部 | 400-672-9888 www.dhcar.cn

解放身心，现在开始享受自由。帝豪EC7 CVT无级变速自动档锐意登场，为您发现都市道路乐趣而来
- 黄金动力总成：GeTec-γ系列全铝发动机+CVT无级变速自动档，动力强劲，变速流畅
- 人性操控设计：可选择运动、经济、手动（6速）三种智能驾驶模式，轻松应对路况变化
- 欧洲科技血统：源自德国核心技术，比利时精良工艺制造
- 绿色节能技术：实现动力与能耗的绿色平衡，更高效更低碳

帝豪EC7系，首付1.6万元起！无需房产抵押，5个工作日可提车！
授权经销商 海南铭智汽车销售服务有限公司
24小时按揭专线：13617526963
24小时售后服务专线：31901999
4S店：南海大道228号海南汽车大世界 31901888
爱华店：滨海大道63号爱华汽车广场 68617332
儋州店：那大镇中兴大道儋州汽车站内 23312111
帝豪品牌旗下车型 EC7 EC7-RV EC8 EX7

TOYOTA
车到山前必有路 有路必有丰田车

三亚丰正华丰田汽车销售服务有限公司
地 址：三亚市迎宾大道498号 销售热线：38211666/38211699
AAA TOYOTA 安心 安全 爱用
一汽TOYOTA
CROWN皇冠 REIZ锐志 PRIUS普锐斯 COROLLA卡罗拉 COROLLA EX花冠
VIOS威驰 RAV4 LAND CRUISER 200兰德酷路泽 PRADO普拉多 COASTER柯斯达