

值班主任/郭远明  
汽车工作室主编/左贵生  
责编/陈奕波 祝齐杉 姜楠/何子利  
2010年12月15日 星期三

# 汽车周刊

每周三出版

继9月实现累计销量200万台之后，东风日产于11月30日提前完成全年60万台产销目标，1-11月累计销量达605915台，同比增长29.03%的增长，成为少数提前完成全年销量任务的主流厂商之一。东风日产乘用车公司总经理松元史明在几天前的全新天籁发布会上明确表示，今年东风日产将突破65万台销量。

## 60万台目标提前达成

### 东风日产“厚基勃发”迈向新征程

本报综合消息 得益于中国汽车产业高速发展的东风日产，在去年全车系车型整体实力提升的同时，今年对旗下主力车型均进行了升级和强化，再次实现了“高端领军、中部崛起和小车爆发”的增长态势。对60万台销量的提前达成，东风日产副总经理任勇表示：“我们将2010年定义为自己的‘厚基勃发’年。考虑到产能限制，我们希望今年通过综合实力的进一步提升，为今后发展打下坚实的基础，并将东风日产打造成最值得信赖的、最具发展潜力的乘用车品牌。”

业内人士认为，东风日产从第二工厂奠基、用时87个月实现200万台销量，到自主品牌启辰发布，再到提前一个月完成全年60万台销量任务，不仅体现出企业发展后劲十足，更预示着其已经迈向由“做大”到“做强”的事业新巅峰期。

#### 合理布局 全线产品飘红

对于年初60万台产销目标的制定，东风日产虽然和其他车企一样看好今年车

市的发展势头，但考虑到自身的产能限制，毅然决定采取多点发力、集中突破的方式，将2010年工作重点放在提升产品竞争力和品牌力上。

承接09年“高端领军、中部崛起和小车爆发”的态势，东风日产将天籁、奇骏/逍客定为2010年重点提升车型。针对旗舰车型——天籁，东风日产通过实施区域“1+1”销售策略，使其单月销量稳居中高端车市前三甲，进一步缩小了与雅阁、凯美瑞的销量差距，并曾屡次摘得中高端车市单月销量冠军，强化了在北京、广州等20多个重点城市的领军地位。

对中高端车价值的坚守，使东风日产将节能环保的VQ发动机配备到天籁车型上，实现了绿色科技在核心产品中的应用。从目前来看，东风日产VQ发动机凭借30万台高居中高端车市榜首的卓越成绩，取得了绝对的胜利，不仅将天籁的优势日趋凸显，更使天籁乃至东风日产品牌达到新的高度，获得竞争先机，成为中高端车市真正的价值领导者。

基于对2010年SUV市场趋势的准确把握，东风日产将2010年设定为SUV车型提升年。凭着对绿色环保理念的执着和坚持，东风日产在奇骏/逍客车型中引入了X-Tronic CVT技术，并通过区域市场试驾、策划奇骏/逍客“超级球迷”营销活动，使得奇骏/逍客单月销量保持在万台左右，成为城市SUV市场仅次于CR-V、RAV4的主流车型之一，实现了2010款奇骏/逍客联袂上市以来的全新跨越。

#### 志存高远 迈向新征程

质量经营驱动高速增长，随着产品、渠道、管理的逐步完善，东风日产不满于仅为华南市场领头羊，目光所及是下一个巅峰。对于未来，东风日产副总经理任勇有一个梦想：“那就是2013年，也就是在合资企业成立的第十年，东风日产能够成为一个产销过百万的企业。这将是一个全新的行业速度记录，让我们一起见证新奇迹的诞生。”

实力成就梦想。拥有华南最大的乘用车技术中心、启用日产全球第5家市场品质解析中心、建设日产全球最大工厂，东风日产有策略地击准目标，蓄势待发。每一个计划，犹如棋局里的每一步，一步一步天地，为企业的“做大做强”奠定基础。

梦想的实现，需要企业管理者有识局、观局的眼光。今年，随着东风日产第二工厂正式启动建设，及日产汽车闻名全球的VQ发动机和CVT变速箱国产，将进一步拉近东风日产与梦想的距离。预计，到2012年，东风日产将把CVT变速箱装车率从现在的13%提升至50%，届时，将以更具竞争力的产品优势，满足更多消费者需求。

善奕者谋势，不善奕者谋子。东风日产的下棋布局，处处体现了一位“大家”的睿智与风范。200万台下线、启辰品牌发布及60万台销量达成是一个新的起点，保持三倍于行业平均增速、稳居行业第四的东风日产把梦想放在了更远处。我们期待，它能在“厚基”之上“勃发”，朝着中国最强乘用车企业的目标坚定前行。



## 海马骑士丝路限量纪念版正式上市 “骑士之旅·发现中国之美”全国巡展全面启动

本报综合消息 12月6日，由海马骑士SUV组成的“丝绸之路复兴之旅”活动车队顺利回国，并于天津举行盛大回归仪式。海马骑士在丝绸之路上的出色表现也助其创下上市半年内销量突破万台的佳绩。为了进一步延续丝路精神，海马汽车销售公司总经理吴刚宣布“骑士之旅·发现中国之美”全国巡展活动正式启动，首站将登陆河北。

与此同时，在庆祝仪式上，海马骑士丝路限量纪念版正式上市，定价12.58万元，以纪念海马骑士重走丝绸之路，助力丝路跨国这一伟大活动，让更多消费者了解体验丝绸之路的伟大文明，同时也进一步满足了细分市场对于长途驾驶舒适、操控感的需求。

#### 极限三万里 海马骑士展现丝路品质

“丝绸之路复兴之旅”跨国申遗大型活动是由国际古迹遗址理事会国际保护中心和中国主流媒体联盟发起的一项重大跨国文化交流盛事，海马骑士作为此次活动的官方唯一指定用车，提供了全程长达15369公里的可靠交通保障，为活动圆满成功提供了强有力的支持。

据乘联会10月份的数据显示，海马骑士自4月北京车展上市以来，不足半年时间销量已达10612台，成为自主品牌中高级SUV中的领军车型。

#### 定价12.58万，海马骑士丝路限量纪念版正式上市

在本次庆祝仪式上，海马汽车隆重推出海马骑士丝路限量纪念版，定价12.58万元。骑士丝路限量纪念版对远途驾驶进行了专门的产品力强化，使之更完美适合长距离，以及多种极端复杂路况的驾乘使用，兼顾商务使用以及远程长途复杂路况驾驶的产品特质，使得骑士成为真正的跨界车。12.58万的价格也让骑士丝路纪念版的综合性价比远高于同类型产品，让更多消费者能够体验骑士丝路限量纪念版所带来的文化震撼与感动。

“作为一个意义非凡的大型文化盛

事，‘丝绸之路，复兴之旅’——重走丝绸之路，助力跨国申遗行动值得我们每一个人尊重，作为中西经济文化交流互证的宝贵历史文化遗产，丝绸之路申遗的成功，值得中国乃至丝路沿途各国热爱丝路文明，支持丝路申遗人民的高度关注和支持，与此同时，作为有幸参与经历这场文化盛事的海马汽车和海马骑士，同样值得载入海马发展史册成为永久纪念。因此，我们专门推出了海马骑士丝路限量纪念版，献给热爱丝路文化的每一个人。”海马汽车销售公司总经理吴刚在接受记者采访时表示，海马骑士已经成为了很多消费者表达对丝绸之路历史文化和实现丝绸之路申遗美好愿望的精神象征。

在产品配置方面，倒车雷达、真皮座椅、多功能真皮方向盘、遮阳板双照明化妆镜、不锈钢踏板等便利配置让驾驶变得更为舒适轻松；安全配置方面，博世8.1ABS+EBD、BAS刹车辅助系统等配置也出现在丝绸之路限量纪念版上；外观方面则添加了丝绸之路主题车贴，充分彰显丝绸之路限量纪念版车型的身份。

#### “骑士之旅·发现中国之美”正式启动

通过丝绸之路活动的巨大成功，海马汽车意识到，客户对骑士SUV的使用，已经从单纯的产品层面上升到对产品所倡导的文化和精神层面的需求。客户对产品技术、品质本身的需求只是一个基本需求，但对产品品牌内涵和产品精神的追求才是他们更希望得到的产品价值。

以“海马骑士之旅”为代表的系列文化营销活动，对骑士的中高端SUV定位起到了非常重要的推动作用。以文化探寻为方式，结合产品和消费者互动体验，从而将产品的品牌内涵和卖点自然而然的流露的营销行为，是传统营销手段无法比拟的，特别是骑士的用户文化层次要高于同类产品用户，他们更希望用探索、研究的方式去了解文化，而不是传统意义的告知，因此，“发现中国之美”活动更符合骑士客户的价值观。

## CTCC肇庆落幕 海马车队再获年度季军

本报综合消息 12月5日，2010年度CTCC中国房车锦标赛第八场分站赛，也是最后一场比赛在广东肇庆国际赛车场顺利落下帷幕。作为自主品牌在CTCC赛场唯一代表的海马车队，在经历了一番苦战之后，最终获得第五名的成绩。虽然未能登上领奖台，但是依靠本场比赛获得的4个宝贵积分，海马车队连续第二年进入车队总成绩前三甲，成为2010 CTCC中国房车锦标赛1600cc组的年度季军。

赛前，海马车队上下承受着巨大压力，年度积分上仅领先传统豪强东风日产基亚车队4分，如果本场比赛稍有不慎，就有可能丧失大好局面。在前一天的排位赛

上，海马车队明显受到了压力影响，陈旭、王浩两位车手发挥不佳，最终仅排在第十三和第十四位，主力车手黄楚涵则表现出了不错的状态，排在第六位发车。

由于本场比赛将产生1600CC组年度车队和车手两项冠军，因此各支车队都卯足劲头准备毕其功于一役。决赛发车，黄楚涵一马当先，率先向前车发起冲击，但是在1号弯道之前的直道尽头，第一二集团之间也没有拉开距离，十几部赛车犬牙交错，蜂拥进入1号弯道。大规模的碰撞事故在转瞬间就发生了，首先是上海大众333的王睿与东风日产基亚车队的林立峰之间发生碰撞，黄楚涵躲闪不及只好选择冲出赛道，以避免更加严重的状况发生。再其后的多部赛车也未能幸免，陈旭的赛车左前门被完全撞坏，小将王浩的赛车也由于碰撞产生机械故障被迫退赛。

仅剩的11辆赛车在安全车的带领下跑了九圈，海马车队唯一还能坚持比赛的陈旭则趁机会回到维修区，技师用胶带对车门进行了加固之后再度驶上赛道。一贯坚忍不拔的陈旭承载着海马车队的全部希望，他也没有让大家失望，在车门再次无法固定的情况下，硬生生的一只手拽着车门完成了比赛，并且在安全车进站之后超越了多辆前车，最终获得本场比赛的第五

名，也让海马车队坐稳了1600cc组年度季军的位置。

赛后，海马车队总监张子煜表示对本场比赛的结果比较满意：“真是没想到陈旭能顶着故障坚持从十三追到第五位，这是我们车队一直希望能够呈现给大家的，血性、勇敢、无所畏惧。今年的总成绩虽然与去年持平，但是车队整体表现提升非常明显，相信2011赛季海马车队将会有更加良好的表现，并取得更加优异的成绩。”



名，也让海马车队坐稳了1600cc组年度季军的位置。

想不到的好开  
——威志V2 为你而来

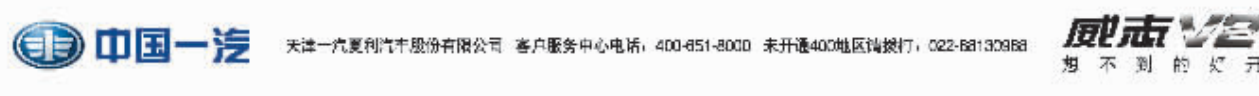
惊喜连连  
享受节能惠民3000元补贴，惠后43000元起

每周六举办威志V2汕头试驾试驾活动，欢迎新老客户参与试驾

超前者，总能以超乎现实的魅力，震撼四方，亦如威志V2。高效节能的动力，以人为本的舒适、关怀备至的安全、精准扎实的操控，或许你用不到，但威志V2不能想不到。

详情请咨询天津一汽经销商：  
海口成林汽车服务有限公司 0898-66800091  
海口雅宝汽车销售有限公司 0898-68669321

(经销商排名不分先后)



虎豹生威 岁末巨献  
广汽长丰冬日感恩回馈活动季

超值优惠给您更多惊喜!  
广汽长丰热忱期待您的驾临!

欲了解活动详情，请致电当地经销商。

(经销商排名不分先后)  
广汽长丰全系经销商：  
海南德菱汽车销售服务有限公司 0898-66861130  
海口市南海大道113号

海南庄信源汽车销售有限公司 0898-68653266  
海口市滨海大道63号爱华汽车广场内

