

# 明年迈过年销20万的台阶

专访上汽副总经理蒋峻、上汽市场及公关部总监何晓劲



上汽副总经理蒋峻

市场表现最为满意?

蒋峻:首先,荣威550在2010年的市场成绩尤为突出,今年整体销量在82000台,成为A+级细分市场的自主新军。此外,荣威350的成绩也相当骄人,12月的销量预计超过一万辆,不论是合资还是自主品牌,如今的A级车都会遇到销量爬坡的过程,这是由于A级车消费者的理性购车趋势所造成。对于新产品的上市,消费者深受价格因素的影响,并且注重油耗和口碑,不会盲目购买。因此,我们对荣威350的走势给予厚望。

记者:上海汽车每年的品牌营销活动一直闻名业界,例如2010年荣威550举办的“70 80数字演唱会”。2011年会有哪些大规模的营销活动?

何晓劲:2011年,荣威550演唱会将会继续延续并扩展至12个城市举办,并增加更多的车主精彩互动环节。此外,我们还会把MG品牌一年一度的英国银石赛道活动引入国内,同时邀请英国知名赛车队来巡演。

记者:MG品牌肩负海外市场开拓重任,请问现状如何?近期的规划和目标是什么?

蒋峻:目前,MG6正在英国的MG UK工厂进行试生产阶段,包括工厂的整体改建、生产设备的增加等,预计2011年上半年就可在英国市场大规模投产。因此,MG品牌必将坚定不移地在国际市场上迈出国际化运营的脚步。

此外,配套的产品规划才是中国汽车产业进军海外市场的关键所在。目前的欧洲国家制造了许多技术壁垒,包括重金属含量标准、二氧化碳排放量等,虽然中国汽车行业的整体标准(例如油耗、速度)不输于欧美国家,但是起步还是晚了一到两年。因此对于上海汽车来说,所面临的挑战更多是如何迅速完成符合产品层面的技术要求,并在这个目标下的大规模实施。

清水

记者:请问,与MG3SW相比,这次全新亮相的新MG3的定位有什么变化?

何晓劲:最新款的MG3是基于全新平台研发而成的,主要的针对人群是80后。它的外形大胆前卫,内饰设计参考了当下流行的Apple风格,所用的色彩搭配和材质都可以体现出“泛80后”的个性需求。

记者:能否预计明年上海汽车的整体销量目标及产能?

蒋峻:保守估计,2011年上海汽车整体销量目标要迈过20万辆的台阶,这是根据中国整个汽车市场环境而言,上海汽车对于突破这个目标非常有信心。

记者:2010年上海汽车对哪一款车的

# 布局完善的经销网络最迫切

专访日产副总裁斋藤彻先生、日产(中国)副总经理川北刚史先生



日产副总裁斋藤彻

英菲尼迪今年在中国市场实现了1.1万辆的高销量,是去年销量的两倍。在这样的好成绩下,英菲尼迪未来在中国如何发展和规划?在广州车展现场,日产汽车公司企业副总裁斋藤彻先生及日产(中国)投资有限公司副总经理川北刚史先生接受了记者的专访。

记者:英菲尼迪销量增长迅猛原因何在?目前,英菲尼迪全系车型均已进入中国市场,接下来英菲尼迪最迫切需要做的是什么事情?

川北刚史:2010年,我们在中国市场销售目标是1万辆,实际完成了1.1万辆,是去年销量的两倍,其原因首先是因为今年年初的时候,引入了2.5升排量的车型,包括:G25、EX25,这两款车满足了更多消费者的需求,更丰富的产品线为销量提升贡献最大。

在1.1万辆的销量中,之前FX最为畅销,今年年初2.5升排量车型上市之后,加大了市场的占有率。目前,FX、G、EX各占销售量的30%左右,而九月新上市的QX,还有英菲尼迪M的引入,更使得我们在中国市场的产品线更加合理。

目前英菲尼迪最需要做的是经销商网络的拓展,目前为止英菲尼迪在全国25家授权的经销商,事实上25家经销商不足以满足全国豪华车消费者的需求,有很多的重要城市还有空白点,所以,扩大经销商的网络,从一线城市到二、三线城市的依次布局,这是接下来最重要的一件事情。

记者:英菲尼迪在下一步新产品和先进技术的研发方面有什么计划?2.5升排量的车型在中国销售取得了成功,会不会把这个车型引入到其他市场?

斋藤彻:到目前为止,英菲尼迪确实取得了一定的成绩,为适应中国市场的需求,2.5升排量的车型率先在中国上市,并且取

得成功,其他的市场也在考虑引入2.5升排量的车型,比如在美国,还有俄罗斯市场引入这个车型,亚洲的其他国家也会陆续引入。在新产品和先进技术方面,我们下一步要做的是加强现有车型的燃油经济性,引入更小排量的车型、电动车、混合动力车。

记者:“艺食住行”——英菲尼迪这个传播的定位已经深入中国的消费者心目当中,这样的传播策略会继续吗?有没有新的元素增加?

川北刚史:我们在中国举办这样的营销有两年了,第一年是抽象的传播,第二年会有更加具体的内容,这些具体的活动明年会继续,但现在我们也面临一些选择,比如说明年加入新的元素?还是明年利用统一概念,然后扩展到更多的城市?所有的可能性都在考虑当中,但可以肯定的是我们艺食住行已经取得成功。

英菲尼迪灵感之旅的活动将在明年上海车展时启动,那时候答案就会揭晓,你就会知道有没有新的元素增加。快豹

全时在线中级轿车

承诺更见品质  
ROEWE荣威尊享质量担保期  
三年或八万公里



inkaNet体验季 邀您合家乐享

¥10000元让利  
原价35000元,即享立减InkaNet 3G智能网络行车系统  
¥3000元补贴惠民厂家补贴  
¥1000元原厂轮胎补贴  
¥2500元尊享豪华大礼包

2980元原厂高档汽车膜  
全车贴膜(包括挡风玻璃),Dura Gard隔热膜

5050金融购车专案  
首付50%,余款50%次年付清,月供仅3元起



全国零售指导价  
8.97万元-12.87万元

荣威 350

C-NCAP五星安全评定  
2650mm轴距超宽后排空间  
1.5L VTI-Tech高效能发动机

江苏华海和成 025-5288 6777 江苏华海荣达 025-5270 8922 苏州华贵 0512-6657 8666  
昆山鸿昌 0512-5706 0606 苏州建孚 0512-6690 7750 常熟陈福 0512-5230 8822  
张家港森隆 0512-5679 1975 吴江建安 0512-6303 3088 南通新成 0513-8011 5111  
海门金天 0513-8227 7999 泰州永东 0523-8639 0999 江苏森凯 0515-8823 9081  
徐州沪彩 0516-8010 5555 淮安宏宇 0517-8360 1888 无锡申业 0510-8313 5588  
常州常事 0519-8519 3388 江阴荣安 0510-8602 0880 江苏隆安 0514-8745 6888  
江苏大昌 0511-8622 8888 镇江华荣 0511-8869 9111 仪征荣成 0514-8358 1288  
宿迁跃达 0527-8888 8801 连云港全程 0518-8580 6666 苏州华贵 0512-6716 2666

SAIC MOTOR 上海汽车 800-820-0088 www.roewe.com.cn

携友试驾  
双重礼遇

12月20日起,inkaNet体验季,丰盛好礼乐享不停

■ 老年主推亲友来店试驾,可免费尊享inkaNet系统升级服务,并有意外惊喜等您。  
■ 新年十可享多重购车礼遇及尊贵服务。

inkaNet 3G智能网络行车系统

充实的行车生活  
UC浏览器:听书  
音乐电台/空间播放  
inka Store在线购物

简单的操作体验  
多功能触控方向盘  
一键导航/语音控制  
Send to Card导航规划

清晰的天气指南  
天气提醒  
实时天气  
贴心天气

紧密的远程沟通  
Wi-Fi连接  
网络电话  
蓝牙电话

自由的实时导航  
位置云搜索  
实时路况  
位置标记

贴心的用车服务  
一键求助  
系统自动升级  
实时4S



Inka Store  
在线购物



我的3G点 指示灯说明 UC浏览器 开心网 百度地图 365日历 搜手 计算器 键盘 24点