

成功挑战最高目标 东风日产完美收官2011

新年伊始,东风日产公布了最新的销量业绩:2011年,东风日产不仅成功达成77.2万台的既定目标,更成功以80.8万台的成绩突破年度挑战目标,同比增长高达22.2%,以3倍于行业的增长速度缔造行业瞩目的“东风日产奇迹”,实现完美收官。

2011年,面对行业众多不利因素,几大车企纷纷调低年度目标,东风日产却依然逆势飞扬。东风日产副总经理任勇表示:“去年,我们经受住了诸多严峻考验,也牢牢地抓住发展机遇,以全价值链为核心,不断挑战最高目标,不断化不可能为可能。2012年是一个全新的开端,完成百万体系力蜕变的东风日产,必将继续叱咤风云。”



全车系百花齐放,新天籁独领风骚

2011年,东风日产旗下全车系百花齐放,齐头并进,在各自细分市场均有不俗表现。其中,天籁、轩逸、新TIIDA、新逍客、阳光五款主力车型长期保持月销过万的最佳状态,为东风日产达成80万台挑战目标提供了强大助力。

作为东风日产的旗舰车型,天籁在2011年的中高端车市场上独领风骚,全年销量达156,165台。在一路领跑中高端车细分市场的同时,天籁还在最新的J.D. Power亚太公司中国车辆可靠性研究(VDS)和中国新车质量研究报告(IQS)中分别夺得高端高档中型车市场的冠军和季军。天籁王者地位的获得并非偶然,VO发动机与CVT无级变速器、BOSE音响、全景天窗、“CARWINGS智行+”系统等配置,让天籁无论在动力性能,还是在舒适性上都达到傲视同侪的领先水平。

SUV市场上,“城市双杰”奇骏、逍客稳居SUV市场主流阵营。年初上市的新逍客表现抢眼,数次斩获SUV市场的单月销量冠军。它以科技、时尚的智能元素,迅速俘获了众多消费者的心。去年11月18日正式登场的新一代奇骏,

以“CROSS CITY跨越酷尚城市”为开发理念,汇聚日产先进的C平台造车技术,具有超越同级城市SUV的高性能,以智观、智驱、智享三大核心优势开创了城市SUV的智酷全能新风潮。而豪华跑车型SUV楼兰的颠覆性加入,更使东风日产成功卡位高端SUV市场,率先在该细分市场完成梯队式车型的战略布局。

在竞争激烈的中级车市场上,东风日产的表现同样抢眼。轩逸、新骐达、阳光这三员猛将,从体面、品质、宽适、节能四大方面紧紧贴合中级车市场的消费者需求,成为众多消费者的购车首选。2006年上市的新轩逸,在上市5年后依然保持强劲的销售势头,月均销量过万,以强大的产品力不断巩固中级车市场的价值标准;去年年底在中国全球首发的SUNNY阳光,凭借超大的空间、仅5.8L百公里的卓越节能技术以及过人的性价比,在10万元区间的中级车市场上强势称霸,多次进入中国乘用车销售排行榜前十。

此外,在去年4月携T而来的新一代TIIDA也不遑多让,时尚活力的外观设计,良好的操控和安全性,杰出的动力及燃油性能,赋予了它超越同级别车型的产品力;而由上一代TIIDA传承下来的品质口碑,更是令这款新车如虎添翼。

新一代TIIDA上市即热销,连续7个月销量破万,是细分市场上当之无愧的明星车型。

创新不止,东风日产赢在体系

2011年的完美收官,不仅在于东风日产诸多产品的全线爆发,更得益于东风日产强大的企业体系力。不管是在产品线布局、水平事业发展,还是在产品研发方面,东风日产都一直坚持创新,向最高目标挑战,为广大消费者创造更美好的“人·车·生活”。

2011年底收官的创新之旅,无疑是东风日产创新实力的集大成所在。在技术、文化、管理、品质、营销、服务等方面,东风日产都在创新之旅上对自身创新能力做了最深层的剖析。技术上、文化上的创新催生了管理上和品质上的创新,而管理和品质又呼唤与之相配的营销和服务创新。一环扣

一环,一步跟一步,东风日产凭借着自我否定的态度和不断创新的精神,将每一件事和每一个细节都做成了标杆。

在营销体系上,“哥德巴赫猜想”的创新应用表现不俗,截至2011年11月,东风日产“1+1”营销战略在83个城市共196次实现,其中10个城市更实现了“1+1+1”,即“天籁市占率第一+SUV市占率第一+全车系市占率第一”。

另外,运用MINIBOOTH主题车展、NTSDF高科技体验馆以及都市新快线等方式,更深入销售终端,在巩固一、二线市场的同时,拓展三、四、五线城市新市场;结合社会热点举办业内最新体验活动,如奇骏南极之旅、奇骏逍客南非世界杯、骊威连连看等,在取得圆满成功之外,更是让广大媒体印象深刻,屡获好评。

在服务上,东风日产更是坚持了一如既往的高质量、高标准。东风日产首创厂家主导的会员积分

回馈体系N-Club,全新演绎“客户价值”,上线仅5个月便吸引了100万会员的加入;东风日产在旗下多款车型上,首推“N延保”汽车售后增值服务,办理了该项目的车主,可在原厂保修期满后,继续享有同等待遇的服务。

不仅如此,东风日产还推出“双人快保”服务,利用两名技师熟练的协作,把汽车保养时间缩短至30分钟内完成,令顾客充分享受到“立等可取”的便捷服务;推出纯正精品网购、N易贷、车易换3大网络服务平台,打响开拓电子商务领域第一炮。

“如果一定要用一个词来总结2011年的话,我想我只能用这个词来总结,那就是:完胜。”东风日产副总经理任勇如是说道,“2012年将会是更激动人心的一年,也将是东风日产跨越100万台的历史性里程碑。我们会用必胜的信心与决心,去挑战更高目标,续写‘化不可能为可能’的奇迹。”

坚持环保经营理念 锦湖轮胎南京工厂绿色为重

经历了去年惨痛的“召回门”事件后,锦湖轮胎共在全国范围内为消费者免费更换了41万余条轮胎,并将“三包”服务期限由3年延长至5年。与此同时,锦湖轮胎还将节能环保作为企业生产经营的重中之重,而南京工厂更是成为其中的标杆。

作为长三角地区重要的汽车产业核心城市,南京拥有汽车整车生产企业6家,专用改装生产企业16家,汽车零部件生产企业约300家,构建了较为完整的汽车工业体系和规模生产格局。而坐落于这个日益发展的汽车产业链中的南京锦湖轮胎有限公司,一期和二期工程投产逾2亿美元;经过十多年的发展,已成为国内产量最高的

轮胎生产企业。

南京锦湖轮胎有限公司一直都秉承节能环保理念,就连南京工厂的重点产品也是锦湖轮胎的高端环保轮胎产品ECSTA LX KU28 超高性能节能环保轮胎,比一般轮胎减少20%左右的滚动阻力,节省油耗4%左右。安全性更高,特别加强胎侧安全有效防止轮胎鼓包现象。

其实,早在2005年南京锦湖就对两台燃油锅炉实施了清洁能源改造,使用天然气,彻底消除了燃烧废气排放所造成的污染。同时,锦湖南京工厂的工艺含尘废气也是经过了袋式除尘器处理后才排放。经委托监测,烟尘排放达标,除尘效率始终在99%以上。2006年锦湖南

京又增设了水幕除尘作为二级除尘并同时去除部分异味,效果明显。

出于对地方环境的重视、对当地民众的尊重和保护,锦湖南京工厂还积极响应当地环保部门的要求,并对未来的绿色发展做出规划。记者从有关部门获悉,南京市2012年将以“节能、环保、安全”为发展方向,以“发展经济型小排量汽车和新能源汽车”为主线,提高自主创新能力和市场竞争力。因此,南京锦湖轮胎有限公司在加大环保方面投入力度的同时,还通过各种手段降低污染和排放。比如淋浴式降低粉尘,增加废水净化等工程投资等,确保绿色生产、无害化排放。

雷克萨斯力推“绿色情人”CT200h

2月12日,南京协众雷克萨斯店围绕雷克萨斯全新车型CT200h举办了一场别开生面的情人节主题活动。

雷克萨斯CT200h具备优异的操控灵活性,具备“经济”、“标准”和“运动”三种驾驶模式。作为雷克萨斯首款掀背轿车,CT200h采用紧凑的两厢设计,搭载了油电混合动力系统,排量仅1.8升,是雷克萨斯现有车型中最低排量型号;自身搭

载了一台1.8L VVT-i汽油发动机、一台电动机和镍氢电池组。

在2月6日到14日期间,每天南京协众雷克萨斯都有两辆CT200h花车全城巡游,通过手机拍摄“雷克萨斯&1024浪漫巡游车”,微博编辑短信@协众雷克萨斯,前往4S门店,就能领取特别提供的电影票。南京协众还将奉上爱情专属套餐,为购车者赠送总价值25800元至39800元不等的礼包。

南京最大奔驰城市展厅开业

日前,南京河西地区首家豪华车展厅,也是南京目前最大的奔驰城市展厅——中升之星在建邺区江东中路开业。

据了解,该展厅占地近1000平方米,按照奔驰全球最新标准SR400级别建造,可放置10台展

车。据中升之星城市展厅相关负责人介绍,中升之星城市展厅超越了传统的豪华汽车4S店的概念,是集品牌体验、车型展示、新车销售于一体的经销商展厅。无论是外观设计还是内部功能,都以用户的便捷和尊贵体验为中心。

2012年跃进汽车产品集合舒适性、操控性、适应性与安全性四大功能全面升级,品质更上一层楼。融入人性化科技,考究周全,细致入微,成就操控便捷与舒适安全的和谐之美。

- 舒适性** 全球首款人性化设计,门内窗外,整体提升产品舒适性,带来非凡驾乘感受。
- 操控性** 从起步到制动,从转向到换挡,全面提升操控性能,多项国际安全认证,提升操控安全,全面提升操控性能。
- 适应性** 更强劲的动力,更先进的变速箱,更先进的底盘,全面提升产品适应性。
- 安全性** 为提升产品安全性能,全面提升产品安全性能,全面提升产品安全性能。

南京依维柯	025-85410493	苏州仁恒皮特	0512-87317605	上海宝钢	0514-84888118	连云港	0518-8606888
南京依维柯	025-85410581	常州港泰	0519-88671436	无锡东达	0510-88681111	南通中达	0513-88282111
南京依维柯	025-85417005	常州恒通	0519-88410008	无锡恒通	0510-88282111	南通恒通	0513-88282111
南京依维柯	025-85410688	常州恒通	0519-87238581	无锡恒通	0510-88282111	南通恒通	0513-88282111
南京依维柯	025-85410719	常州恒通	0519-87518602	无锡恒通	0510-88282111	南通恒通	0513-88282111
南京依维柯	025-85410581	常州恒通	0519-88282111	无锡恒通	0510-88282111	南通恒通	0513-88282111
南京依维柯	025-85410688	常州恒通	0519-88282111	无锡恒通	0510-88282111	南通恒通	0513-88282111
南京依维柯	025-85410683	常州恒通	0519-88282111	无锡恒通	0510-88282111	南通恒通	0513-88282111
南京依维柯	025-85410683	常州恒通	0519-88282111	无锡恒通	0510-88282111	南通恒通	0513-88282111
南京依维柯	025-85410683	常州恒通	0519-88282111	无锡恒通	0510-88282111	南通恒通	0513-88282111
南京依维柯	025-85410683	常州恒通	0519-88282111	无锡恒通	0510-88282111	南通恒通	0513-88282111