

## 山东临工国际化盘点： 服务“先锋” 品牌“殿后”

根据最新海关统计数据 displays,今年上半年中国工程机械行业出口总额 90.07 亿美元,同比增长 35.94%;出口量同比增长 17.59%,出口价格同比增长 15.6%。整个工程机械行业出口额屡创新高,出口量价大幅飙升。

“在目前国内市场受整体宏观经济环境影响比较萎靡的状况下,业内包括山东临工在内的主要企业都把开拓国际市场作为推进企业发展的战略途径。”山东临工战略规划部的有关负责人表示:“临工致力于打造成为海外用户首选的工程机械品牌,国际化战略是企业的主要发展战略。以金砖国家和中东国家为核心市场,以渠道、服务与品牌建设为主线,是临工在国际市场取得突破的关键所在。”

**巴西市场:服务决胜市场**

“作为南美最大的发展中国家,亦是金砖国家之一,巴西市场对于山东临工在拉美地区布局的重要性是无容置疑的。”山东临工进出口公司负责人表示。

相关数据显示,山东临工在巴西的出口量和市场占有率在中国品牌中位居前列。一方面,临工依托着沃尔沃强大的售后服务支持,在巴西的相关服务上与沃尔沃共用一个平台,同时,各大经销商储备有大量的临工正厂配件,在沃尔沃配件中心库储备有各种总成件,强大而完善的售后服务体系有效地解除了购机客户的后顾之忧。

另一方面,临工也凭借着雄厚的技术支

持,以及对于全球市场与当地市场的研究,不断研发出新的产品,通过提升产品的性价比来吸引更多的巴西用户。

“新品的发布预示着随着渠道的开拓与成熟,下一步巴西市场的重点将会逐步转移到品牌建设上来。临工希望通过国际一流品牌的塑造来巩固在巴西市场的地位,同时与国际一流企业 with 产品在同一高度竞争。本次巴西展发布的新品是临工首批在全球统一外观设计的产品,而产品形象的统一正是临工全球品牌战略的重要组成部分。”该负责人表示。

**俄罗斯市场:从营销到品牌**

“临工在俄罗斯的市场开拓,已经从初始的单纯出口贸易转向了品牌的本土化建设。”山东临工进出口公司负责人表示。

据了解,5月底,山东临工由公司执行总裁于孟生,总工程师支开印带队参加了第13届俄罗斯国际建筑工程机械及工程技术展览会(CTT展)。“这是继 2008 年首次参展之后,山东临工装载机主打产品第四次在 CTT 展上亮相。”于孟生表示:“对于参加这种国际性的展会,临工最主要的目的方面是为了推广新产品,另一方面,是临工整体品牌建设的实施过程。”

**非洲市场:各有侧重 服务制胜**

6月初,由执行总裁于孟生带队,山东临工进出口公司代表团通过参加阿尔及利亚第 45 届国际博览会之机,对非洲阿尔及利亚、

埃塞俄比亚、莫桑比克以及南非等国家的市场进行了一次深入考察。

“通过与各国的政府机构、中国驻当地商务参赞处、各国主要的企业、主要代理商以及部分在当地开展业务的中资企业展开深入的沟通与交流,山东临工对于在非洲业务的拓展有了更全面与细致的了解与规划,同时,也初步达成了几个大的合作意向。”参加本次非洲之旅的临工有关负责人对记者表示。

**中东市场:大客户战略为核心**

据了解,在中东地区,尤其是作为临工市场开拓亮点的伊朗以及周边国家,随着当地国民经济的不断提升,基础设施建设的需求正在持续高涨。并且,对于中东国家来说,基础设施建设的需求方一般都是投资额度比较大、政府背景比较明显的“大客户”。临工进出口公司负责人表示:“在中东市场,临工坚持的大客户战略已经渐露曙光。”

据介绍,在临工“大客户”战略的指导下,6月份,临工伊朗代理商及格尔干二级代理商在格尔干会议中心举办临工装载机产品推介会。

“根据会议的回馈来看,本次推介会深受当地政府官员和银行行长等优质客户的欢迎。山东临工在当地市场坚持不懈的投入终于得到了回报,连续多年在伊朗创造了可喜的成绩。未来,山东临工将一如既往地加大对伊朗市场的品牌建设、渠道提升和后市场服务支持,以实际行动惠及所有中东用户。”该负责人表示。(岷 山)



在 9 月 2 日举行的 2012 雅力士全国挑战赛第 5 分站赛中,来自济南的小伙子刘阳,一路过关斩将,以 1 分 24 秒 81 的精彩表现夺得冠军。他将与同一赛区的王祖贵、杨恩东一同前往广州,参加年度总决赛。而等待他们的是全国各大赛区最具实力的驾技高手,还有代表中国赛车最高水平的 CTCC(中国房车锦标赛)的车王,每一个都是“难缠”的对手,每一次的赛道对决都要求完美。

比赛还没开始,济南的天空就下起了大雨,整个赛场笼罩在雨雾当中。雨中的金卡纳赛道更是难度加倍,视线受干扰,使得选手们的注意力必须保持高度集中,否

则极容易在复杂的关卡中出现失误,现场看到,不断有选手因走错路线而失去资格,这也让现场氛围显得尤为紧张。雨中的雅力士表现得更为冷静,面对湿滑路面,雅力士丝毫没有任何不适应的感觉,在矩阵密码或极限绕桩的环节中,雅力士的操控稳定性崭露无遗,在极限高速过弯中,雅力士极少出现打滑状况,底盘和悬挂系统非常扎实硬朗。而雅力士 4.7 米的最小转弯半径,让其在 U 型迷宫等环节中行走自如,毫不拖泥带水,在狭长的赛道中如入无人之境,每次过弯都显得非常从容不迫,且过弯之后的加速能力也保证选手们能够以最快的速度杀向终点。可以说,一台家用取向的小车能够拥有如此出众的动力操控性能,实在难得。

据悉,继济南站后,2012 雅力士全国挑战赛第 6 站将于 9 月底转战福州,总决赛席位仅余 6 席,有意零距离感受雅力士极限驾控乐趣的消费者,可向当地广汽丰田经销商咨询活动详情,或留意当地媒体的招募信息。挥洒激情,踊跃报名,即有机会与 CTCC 车王同场竞技,赢取年度车王称号和神秘大奖,相信雅力士可以带给你非一般的驾驶感受。(文 捷)

## 庞大双龙收购中汽南华 成为双龙汽车中国总代理



日前,庞大双龙(北京)汽车销售有限公司(以下简称庞大双龙)宣布,已经成功完成对中汽南华股权的收购,庞大双龙由此成为韩国双龙汽车在中国大陆地区唯一总代理商。庞大双龙此次主动出击,一举结束双龙汽车中国销售区域南北分治的局

面,将为今后进一步强化与统一双龙汽车市场形象、加强经销商管理和产品价格管理打下坚实基础。庞大双龙此次对中汽南华的成功收购,既有利于提升双龙汽车在中国的销售,又有利于对所有双龙车主的服务,更有利于庞大双龙拓展未来发展空间,堪称是意义深远、多方共赢的举措。

对于心仪双龙汽车但尚未出手购买的消费者来说,不仅可以抛开之前不能跨区保修和南北区域服务差异的顾虑,还可以享受到更加优惠的价格。(丹 力)

## 浦发银行开启家庭理财新时代

当今社会,随着经济的快速发展和家庭财富的增加,家庭理财已成为现代人生活的一个重要组成部分。家庭理财市场蓬勃发展,便捷、轻松、高效的银行支付结算体系,已成为行业的迫切需求。

浦发银行正是洞察到这一发展趋势,站在行业前沿,继 2012 年“周周赢”荣获《亚洲银行家》最佳存款产品和 ATM 缴费业务顺利上线之后,开始全面整合、完善支付银行结算体系,从客户个性化需求出发,提供不同种

类快捷、便利、高效的银行支付结算业务,直击家庭理财市场。

浦发银行的支付结算业务包括针对短期大额闲置资金理财的“周周赢”(通知存款)、日常小额闲置资金的理财的“约定存款”(约定定期存款)、日常生活保障类费用支付的“缴费易”(缴交公用事业费)、日常生活资金划转类服务的“易汇达”(浦发银行汇款)、出国留学或度假货币兑换的“结售汇”(浦发外币兑换)、企业支付货款或接收货款的“收付

易”(个人结算账户收单)。

完善的家庭结算体系覆盖,个性化的产品支付业务,由此不难看出,浦发银行充分利用支付结算业务是日常生活和家庭理财中的重要组成部分这一特点,对原有支付结算业务进行创新,突出支付结算业务的日常性,也让支付结算业务更加生活化,并以家庭理财为核心,推出满足不同家庭需求的支付结算业务方案,开启了家庭理财的新时代。(玉 瑶)

## 高手过招：“蜘蛛侠”天籁 VS “蜥蜴人”新帕萨特



日前,《超凡蜘蛛侠》火热上映。经典蜘蛛侠换上了新的演员和新的故事情节,当新面貌的蜘蛛侠遇见新的对手——蜥蜴人,几番激烈较量,为观众上演的,依然是一幕幕惊心动魄的殊死一战。

艺术源于生活,在现实世界里,这种高手对决的原型随处可见,比如今年中高级车市上,最受关注的德系日系之争。对决双方均有强力选手,其中,日系天籁、德系新帕萨特最为典型。两者无论在动力性能还是舒适配置上,均针锋相对,互不相让,旨在一较高低。

接下来,将以《超凡蜘蛛侠》电影主角的特征为线索,将天籁和新帕萨特的产品力、战斗力逐一梳理并进行比较,诚邀各位与小编共同观战“高手”过招,猜测最后鹿死谁手。

**超凡“蜘蛛侠”:东风日产天籁**

蜘蛛侠身穿标志性的红蓝网纹紧身衣,行动利落而不拖沓,矫健身姿风靡全球。得

益于蜘蛛超能基因,再加上自行研发的蜘蛛丝发射器,蜘蛛侠如行云流水般穿梭于各高楼大厦间。

或许并不是每个人都渴望成为蜘蛛侠,但拥有超能力的他,能完全无视城市拥堵的交通,顺畅无阻地游走于高楼之间,并且迅速到达目的地。这个“特长”,相信必会招来众多车主的羡慕妒忌恨。

东风日产天籁装配了“VQ+CVT”这对铂金动力组合,能够让车主在驾驶天籁的时候,感受到极致澎湃的动力和平顺的操控。因此,无论车主是驰骋于通畅的道路中,还是面临着前方拥堵的车流,都能应付自如。虽然没有红蓝紧身衣,但天籁在都市繁华车道中时刻展现出灵动的身影,其非凡魅力当如蜘蛛侠般,获得消费者的追捧。

在片中,蜘蛛侠在纽约市民的帮助下,成功战胜蜥蜴人,阻止一场毒气灾难降临纽约,完全征服纽约市民的心,成为他们心中的英雄。

在中高级车市场上,天籁凭借极致的舒

适,也成功征服了广大消费者的心。由三维超静音工程带来的超群静谧,可将一切车外噪音隔绝。而 Multi-Layer 仿生学座椅,和脉冲式高性能悬挂系统的协作无间,则通过卓越的减震为驾乘双方带来最舒适的乘坐体验。

保护家人和爱人,是蜘蛛侠的生命主题——责任。同样的,天籁也致力于为消费者带来不断升级的舒适,让车主在从容不迫的驾控中,感受人车之间的和谐共存。可以说,打造精彩的移动汽车生活,正是天籁对消费者始终不变的承诺。

**刚劲“蜥蜴人”:新帕萨特**

影片中最令人印象深刻的,是蜥蜴人和蜘蛛侠在地下水道中的一场追逐戏码。特别是蜥蜴人,追逐打斗中,它的庞大身躯丝毫不受水流和空间的限制,以惊人的速度和力量对蜘蛛侠步步紧逼。

在中高级车市场上,同样精彩的竞技正发生在天籁和新帕萨特身上。因此,如果说天籁是蜘蛛侠,那么新帕萨特就是其劲敌

——蜥蜴人。

除了身躯同样庞大稳重之余,新帕萨特秉承德系汽车的动力精华,也正巧和力量型



的蜥蜴人互相吻合。搭载了 TSI 发动机与 DSG 双离合变速箱的新帕萨特,在行驶中为车主实现更强劲的动力输出,冲劲十足的速度感和力量感,自然能够满足追求激情驾驶的车主。

然而,由于蜥蜴 DNA 注入人体的实验尚在研发阶段,康纳斯博士经常出现变身不稳定的状态,对身体也产生了一定的伤害。同样,新帕萨特搭载的 DSG 性能不稳定,虽未发生过严重后果,但令车主又爱又恨。

蜥蜴人除了有巨大的身躯,还拥有坚韧的皮肤,刀枪不入。身为中高级车中的蜥蜴人,新帕萨特一方面优化了长宽高,以更加宽敞的后排空间迎合国人需求;一方面,在安全设置上,新帕萨特采用高强度钢板和先进工艺来提高车身强度,其耐撞性虽然未及蜥蜴人,但也能在意外发生时,给予乘客最大限度的保护。

在科幻世界中,蜘蛛侠和蜥蜴人之间的战斗迸发出激烈的火花,最后蜘蛛侠众望所归获得胜利,也让观众过足了瘾。

然而,在中高级车市场上,天籁和新帕萨特的对抗还在继续。就上述对比来看,在动力性能上,天籁和新帕萨特各有千秋;但说到舒适配置,天籁明显更胜一筹。在注重舒适的中国消费者眼里,这场对决,或许天籁的胜算相对较大。(夏 宇)