

2014年首月订单破万辆 陕汽重卡迎来开门红

■ 本报记者 周明喜

2013年陕汽营销转型成果显著,2014年陕汽将开启价值营销的新纪元。今年1月份,在价值营销创新模式的推动下,陕汽重卡销量实现较高增长势头,订单直破万辆,日最高破1100辆,实现首月开门红。

今年,是陕汽实现千亿战略的关键年,也是深化营销转型,全面开启价值营销模式的元年。销售公司紧紧围绕集团公司战略目标,积极行动,提前策划,从资源、推广、服务等多方面做好了充足的准备。

面对行业市场需求的变化,陕汽重卡通过差异化营销新模式,通过深入研究和挖掘产品全生命周期与客户经营全过程的潜在机会,为用户提供综合的整体解决方案,推动价值营销新模式,全力打造基于客户需求挖掘和客户价值再造的核心服务,以帮助客户树立成功的理念,为客户提供最合适的产品和服务。

卓越的产品是客户的基本需求,陕汽通过产品结构调整及产品升级,针对不同需求制定产品组合、配置方案,使产品结构符合行业发展趋势。全系产品进行“分行业、分品系”精准定位,产品品质实现持续、领先性的革新。陕汽2014款全系列国四重卡已全新上市,“F”和“M”两大系列,涵盖德龙X3000、F3000和新M3000、新奥龙产品,配备全新升级的天行健2.0系统,使整车的智能化再次引领行业趋势。

据了解,在日前由《商用车界》杂志联合交通运输部公路科学研究院、中国汽车技术中心、北京理工大

学等单位共同承办的“2013商用车界年度盛典”大会上,陕汽重卡荣膺“2013用户最满意商用车品牌”大奖。陕汽德龙F3000 LNG重卡荣膺“2013年度节能重卡”大奖。

让体验成为客户选车的第一环节,这是陕汽重卡营销的重大变化。2014年,陕汽重卡全面打造行业领先的“360°全体验行”品牌,协同潍柴动力、法士特、汉德等产业链资源,深入一线市场,举行大篷车互动路演、卡车特技表演、试乘试驾等多种体验式推广活动,实现产品、服务与用户之间的无缝链接,成为突破市场的利器。1月份,通过200多场体验推广,让万名客户零距离感受到陕汽产品的升级所带来的卓越性能和价值,众多客户找到了更加适合自己的产品。

降低客户用车管车成本,提高收益,也是陕汽2014年重点提升的突破点。天行健2.0版本实现智能化管理的再次升级,深入的“大数据”应用开发,更贴近物流公司和重卡车贷公司的运营实际,从现阶段“人-车-路-货”的互联上,延伸到了城市智能交通、智能运输、智能监管的领域,完成“业内卓越的卡车车联网技术-数据应用服务综合解决方案提供商”使命,实现物流运输管理定制服务的系统集成商以及政府道路安全监管服务平台全面整合。

在中国制造业转型升级的大背景下,陕汽重卡实现了行业商业模式的重塑,创造了“产品+增值服务”的客户需求解决方案,取得了骄人的市场业绩。2014年,陕汽将继续以客户需求为驱动,推进价值营销,开启千亿陕汽的宏伟蓝图。



产业亮点

北京现代连获三项年度大奖

热闹非凡的2013年中国车市,充满了繁荣与惊喜,也不乏失落与挑战。究竟谁才是这一年车市的大赢家呢?

来自权威媒体的年度评奖归属最有话语权。近日,北京现代连续获得三项大奖,先是在凤凰网主办的“2013中国汽车年度盛典”上斩获“年度企业”大奖,紧接着在搜狐网主办的“2013—2014搜狐年度大选”中,新车名图荣膺“首选中型车”称号,最后是在新浪网主办的“2014新浪年度车评选”中,凭借全新胜达拿下了“2014年度SUV”大奖。能够在这三项国内最受关注、权威度最高的汽车评选活动中“连中三元”,不仅证明了北京现代一流的产

品竞争力,也凸显了北京现代日臻成熟的企业形象和实力。

产品力是市场竞争获胜的基础,北京现代之所以能够在2013年的中国车市大放异彩,也得益于其优秀的产品力。

首先看荣膺“首选中型车”的MISTRA名图,尽管上市时间接近年底,依然锋芒毕露。名图2013年11月19日正式上市,上市“满月”销量即突破1万辆,12月销量也突破了1万辆,在整个中高级车领域,上市伊始能够达到这一水准的车型凤毛麟角,这一业绩足以让名图笑傲群雄。

论发动机排量,名图主打的1.8L在车市一直有黄金排量之称,在动力和油耗方

面有着较为均衡的表现。从评测来看,名图1.8L车型在油耗及后期保养费用等方面接近于1.6L车型,在动力输出方面,名图1.8L发动机接近2.0L车型水平。

同时,名图的“内功”也毫不逊色,它具有六大独特卖点:2770mm超长轴距、电子助力柔性转向系统、多连杆后悬挂系统、TPMS分轮胎压检测、超大尺寸全景天窗和超静音设计。加上名图12.98-18.98万元“极具杀伤力”的售价区间,名图的优势得以在整个中高级车市场脱颖而出。

再看全新胜达,能够击败途观、翼虎、新RAV4、CRV等实力派车型,拿到新浪

曲福林：清洁柴油车是当前节能减排最现实路径

当全世界都把导致环境污染的矛头指向汽车产业时,想摆脱这个“众矢之的”的角色,必须尽快找到一条切实有效的解决途径,而长期主打“清洁、环保、节能”专长的清洁型柴油发动机,正是迎合了当今行业的需要。欧洲成功推广柴油轿车为我们树立成功的典范,未来几年,清洁柴油发动机也必将在国内崛起。

记者有幸采访到了亚洲最大的清洁型乘用车柴油机制造商——华泰汽车欧意德动力集团副总裁曲福林,从他口中得知华泰汽车经过多年的艰苦努力,最终成功与意大利VM及德国ZF等国际汽车巨头深度合作,经过引进、消化、吸收、再创新,最终掌握了世界领先的清洁柴油发动机和自动变速器技术,成为国内唯一同时拥有这两项技术完全自主知识产权的自主品牌,填补了行业空白。

记者:当前,就如何实现低碳,汽车业内提出了多条解决途径,为什么说欧意德绿色柴油机技术是最现实的解决途径?

曲福林:选择绿色柴油机作为解决途径,我们是做过科学的比较的。我们看一下绿色柴油机和汽油机的比较。业内研究的一个结论是,走汽油机缸内直喷技术路线,一般可减少油耗和排放15%,大众汽车的TSI技术走的就是这样路线;而采用高压共轨技术的欧意德绿色柴油发动机,与当前最主流的缸内直喷汽油机还要节约30%的油耗,同时减少25%的排放,而动力输出则可提高50%以上,而且与汽油机相比,柴油机更耐用,后期维护成本更低。

记者:从目前看,柴油车在中国仍只占很小的份额,您是如何看待柴油机的发

展前景的?

曲福林:决定一个产业发展的因素很多,但有三个最为关键,一个是看技术是否成熟先进,二是看市场需求是否巨大,三是看产品是否符合国家产业发展方向。

从技术上看,柴油机已经成为世界内燃机领域的技术富矿,特别是高压共轨技术的运用,已经将柴油机的效率提高到一个新的高度,完全适应当前汽车市场节能环保的需要。

从市场看,柴油发动机可以节油30%以上,这意味着为消费者省更多的油钱,这是非常实际的利益。我们算过一笔账,在当前的油价下,以每年开3万公里计算,柴油车比汽油车能省6000多元,如果算上燃油税和现在正在讨论的环境税,柴油车比汽油车的优势将更加明显。

1500辆致炫登陆神州租车

春暖花开,租一辆车出游成了年轻人的新潮流。春节期间,租车市场就异常火爆,不少租车公司车辆被抢租一空,这种火爆的现象一直延续到了节后。作为国内最大租车服务平台,神州租车早在春节前就加紧筹备,特意追加采购1500辆跨级时尚大两厢致炫,用以缓解市场租赁需

求,让更多年轻人能在春光烂漫的季节享受到高品质的汽车生活。

作为一款年轻时尚的两厢小型车,致炫除了具有空间、动力、低油耗,以及丰田享誉全球的可靠耐用品质等方面的“显性优势”;在安全、操控、舒适、服务等方面更是具有让人满意的“隐性优势”,体现出了

小型车内外兼修、难能可贵的超强“质价比”。销售数据显示:截止2013年12月24日到店上市,致炫已在全国获得超过1.6万台的订单。可见,致炫不仅受到租车市场的青睐,在小型车细分市场更是受到消费者的追捧。

据悉,从1月份开始,消费者便可以在神

州租车全国各大网租用致炫。此外,春节过后,神州租车还将围绕致炫展开更多体验活动。而作为广汽丰田首款专为中国年轻人量身打造的全新车型,致炫具外观炫酷时尚、空间近乎A级车、低油耗领先同级、品质可靠,一开租就受到年轻一族喜爱,成为大家租车过年、外出郊游的用车首选。(雪珍)

悦城将以百亩大盘之势,承袭融侨纯正贵族血统与精工豪宅的礼遇尊品,于东二环中心,综合体之上,千亩公园旁再添一处城市精英、悦享理想生活的高端之所。

此外,融侨集团还在2013年年末与武警福州指挥学院正式签署《中国人民武装警察部队土地使用权竞价转让协议》,未来,融侨将依托强大的实力和品牌影响

纵观城市的变革,无不是在土地开拓、圈地造城的过程中裂变和成长,而其中,优秀房企所打造的项目,不仅在推动城市居住时代的变革,更将成为城市的标志,被历史铭刻。

融侨,正是这样一个引领城市变革的城市建筑师。

25年来,从最开始的融侨一区、融侨锦江、江南水都到现在的融侨外滩、融侨

悦城,从福州、福清到全国各地,融侨在扩疆拓土、建房造楼、区域深耕的过程中,不仅坚持着建筑的品质,同时追求产品与城市的共同成长。以一家房企的责任,用每一件产品带给城市居住形态与居住认识的改变。

作为大海西战略下福州的核心战略区域,伴随着城市的发展与革新,东二环愈加成为全城最具活力的新中心。融侨

力,通过科学规划、精心设计、严格施工、注重环保、优质服务,在武警福州指挥学院这片美丽的土地上开发建设又一个融侨高品质的美丽宜居的社区,为集团腾飞与福州发展再书新的传奇篇章。(熊欣)

产业平台

产业资讯

7万元以内搞定华泰路盛E70

本报讯 纵观国内轿车市场,自主品牌不断升级产品技术,志在全面抗衡合资品牌。而这其中最甚者,要数华泰汽车经过多年锤炼打造而成的战略车型——路盛E70。其定位于“超级家轿”,在外观、安全、动力、超控、空间、质保六个方面均有不俗的表现。而不到7万元的售价,更是极富竞争力,让它在同级车型中快速强势崛起。

路盛E70的“B级实力”还体现在其强大的安全配置。它搭载国际知名厂商提供的ABS和EBD系统,在保证制动灵敏性的同时,增强了行驶安全性。同时配以四门防撞钢梁,能有效吸收来自不同方向的碰撞力,保护驾乘人员的安全。再搭配上前排双安全气囊、三点预紧式安全带、倒车雷达、后座ISO FIX儿童座椅固定装置等,将安全做到了极致。

同时,路盛E70还在同级车里率先推出“整车5年或15万公里超长保修期”的政策,彻底打消了车主售后服务的后顾之忧。结合其不到7万元的价格,可谓将“超级家轿”理念演绎到价值最大化,自然毫无争议地成为细分市场里的实力派王者。(雪真)

锐珂医疗：将创新做到极致



细数锐珂医疗今年参加的各种展会,被誉为“重新定义移动性”的“机器人” CARESTREAM DRX-Revolution移动式数字化医用X射线摄影系统无疑是锐珂的最大亮点,吸引了业界人士的关注。大出风头的背后,是锐珂无与伦比的技术创新实力,力求将创新做到极致。

能否研发出深受医疗机构和病人青睐的产品是考量医疗企业实力的重要指标。对立志扎根中国的锐珂而言,服务病人、推动中国医疗事业发展,驱动锐珂不断研发业界领先的医疗技术。在具体实践层面,凭借多年深耕中国市场的丰富经验,锐珂深入了解患者与客户的需求,将锐珂的领先技术优势与中国医疗市场需求紧密结合,近些年陆续研发出多款兼具创新及人性化理念的新技术和新产品,“机器人”无疑是其中的代表之作。

“机器人” CARESTREAM DRX-Revolution移动式数字化医用X射线摄影系统深刻诠释了锐珂的科技创新之道。该产品研发的缘由,就在于锐珂对病人需求的深刻把握:传统的移动X线摄影移动设备往往结构笨重、体积庞大,加之病房空间狭窄,导致医生不能第一时间获得病人的影像资料,且病人的就医体验感很差。

据介绍,“机器人” CARESTREAM DRX-Revolution移动式数字化医用X射线摄影系统蕴含了诸多创新科技:独具匠心的可升降、伸缩式球管支架结构最大限度降低机身高度从而拓展前进的视野,结合全电动驱动系统,即使在走廊也能轻松避开拥挤的人流而轻松快速地进行;业内首创智能滤线器对准装置,可最大限度消除散射射线的影响;单手操作即可在检查床旁轻松前后、左右、上下移动并旋转X线球管从而体验到前所未有摄影定位方式。标志性的DRX无线探测器彻底摆脱电缆的羁绊,最大限度地确保床旁摄影的安全性、舒适性。正因为其技术领先、性能卓越,契合广大医疗机构的现实需求,“机器人” CARESTREAM DRX-Revolution系统一经推向市场,便受到客户的追捧。

锐珂在技术创新方面取得的一项项突破和成功,离不开锐珂研发中心提供的强大支撑。据了解,除锐珂全球总部研发中心外,随着中国市场潜力逐步显现,锐珂医疗上海研发中心逐渐成为覆盖所有锐珂产品线的全球研发中心。它们不仅是展示锐珂想象力和创造力的舞台,还是见证和记录锐珂技术研发不断实现创新和突破的重要平台,展示锐珂在数字化影像获取产品(DC)、激光成像系统(DO)、图片归档及通讯系统(PACS)以及数字化牙科系统的技术突破和产品创新。

锐珂大中华区总裁及全球新兴业务发展副总裁刘杰表示:“无论是‘机器人’,还是其他产品和解决方案,均展示了锐珂在提高安全性、舒适度、人性化等方面的最新成果。未来,我们将持续加大研发投入,研发业界领先的创新技术和解决方案,让医疗科技惠及大众。”

(魏勇)