

牛年,我们充满期待

——英菲尼迪高层专访

南京文华英菲尼迪开业庆典结束后,日产(中国)投资有限公司进口车事业部总经理上远友贵彦先生(以下简称:上远)及南京文华英菲尼迪董事长宣桂祥先生(以下简称:宣)接受了记者专访。

记者:2008年汽车行业受金融危机波及较重,您是怎么看待金融危机对中国市场产生的影响?今年英菲尼迪中国市场的销售目标是多少?

上远:金融危机对各个行业都产生了影响,但中国市场的情况相对较好。中国政府花了很大的力气,出台了各种政策来拉动经济的增长。我们认为今年经济依然会有所增长,但增速会放缓。

英菲尼迪十分重视中国市场,并导入了很多新车型,所以对2009年中国汽车市场销量的增长十分期待。当然,我们也会努力提高自身的服务水平。

记者:随着文华店的开业,英菲尼迪在中国的经销商网络建设又向前迈了一步,请问今年还会新开多少经销商?

上远:南京文华在经营东风日产产品的时候,就与我们有着良好的合作关系。现在,我们选择南京文华作为我们在华的第十一家合作伙伴,南京周边的地区就拜



开业仪式上,上远友贵彦(左)和宣桂祥先生(右)向文华店首位车主黄先生交付新车钥匙。

托给文华了。虽然下个月我们在中国还有一家经销商正式开业,但是以十几家店的规模还是无法覆盖中国这么大的领土。今年,我们计划要在中国新开十家经销商。

去年,英菲尼迪在全球的销量达到了15万台,其中中国市场销量达到4000台。从这个比例上来看,中国市场目前的销量并不突出,但中国市场对我们来讲,有着非常重要的战略意义,同时也是一个充满巨大潜力的市场。

记者:目前,英菲尼迪在中国正式开业的经销商总共才达到11家。文华是南京第一家、江苏第二家英菲尼迪特许经营店。在全国经销店

数量仍然较少的情况下,英菲尼迪选择在江苏省开设两家经销商,请问是什么原因?

上远:江苏省是富裕地区,有很多的高端客户,他们都有对豪华车的需求。我们目前在南京、苏州各有一家经销商,希望通过这两家经销商的努力,为周边区域的客户提供优异的服务。

记者:很多汽车品牌把对经销商的销量要求摆在首位,请问英菲尼迪是不是也是这样?如果不是,那么请问英菲尼迪对经销商最看重的是什么?

上远:作为一个相对较新的品牌,英菲尼迪现阶段在中国的首要任务是完成品牌的塑造。我们最看重的是

经销商的服务水准,因为只要把对客户的服务做好了,销量的增长将水到渠成。

记者:请问宣总,经营东风日产跟经营英菲尼迪这个豪华品牌有什么不同?

宣:不管经营什么品牌,服务都是第一位的,文华会用一样的服务理念对待客户。如果说有什么不同,那么文华会根据产品个性的不同,采取不同的营销手段为客户提供贴合客户需求的活动。

记者:作为在中国豪华车市场的后起之秀,英菲尼迪要跟目前中国市场处于领先地位的其他日系豪华品牌竞争,优势何在?另外,英菲尼迪在中国销售的产品和在其他市场销售的产品有何不同?

上远:我们对自己的产品非常有信心。英菲尼迪的造车理念与另两个日本豪华车品牌有所不同,我们有自己独特的个性及技术优势。另外,在客户服务方面也是非常重要的一项。英菲尼迪在中国推出了TOE—客户关怀全新体验,凭借“致情致盛,完美体验”获得了良好的效果。

与在欧美销售的车型相比,我们根据中国的路况及燃油品质在引擎、悬挂方面进行了调校,让我们的产品更好地满足中国消费者的需求。张颖 常青



长安铃木 双色雨燕炫酷2009

对于在乎油耗的消费者来说,微型车普遍能够提供良好的燃油经济性,降低了养车的最大一部分支出。如果是个人使用,那么实用性方面这些车型都不成问题,小巧的车身应付市区紧张的停车位也是一大利器。近日,记者从南京地区某长安铃木4S店获悉,双色版雨燕——“炫橘红车身+银砂黑车顶”和“海沙蓝车身+皓月白车顶”两种色彩组合的车型,自2009年1月1日起在长安铃木全国经销店全面接受预订以来,销售异常火爆。据了解,双色版雨燕(1.5L)共有三款车型:炫银版手动款售82800元,炫银版自动款售92800元,炫酷版自动款售99800元。

江苏境内第二家 南京文华 英菲尼迪开业

1月18日,位于宁南大道的南京文华英菲尼迪经销店隆重开业,成为英菲尼迪在江苏省内开设的第二家特许经营店,而英菲尼迪的在华经销店数量也由此上升到十一家。日产(中国)投资有限公司进口车事业部总经理上远友贵彦先生莅临现场,出席了开业仪式。同时,南京文华英菲尼迪经销店总经理刘宁先生也在开业仪式上表达了他对于英菲尼迪的产品及未来发展的信心。

据了解,南京文华英菲尼迪的开业,对英菲尼迪在华东地区经销商网络的战略布局有着重要意义。南京文华有着8年经营东风日产产品的经验,其以客户为核心的服务理念及经营东风日产产品不俗的销售业绩得到了英菲尼迪的认可。自去年8月临时展厅试营业以来,南京文华已销售英菲尼迪产品约百台。

另据悉,长安铃木推出双色版雨燕并非首次,实际上在2006年7月份,厂家就针对当时仅有的1.3L雨燕推出过“红+黑”与“银+黑”两种限量版车型。业内人士分析,对于所有追求时尚、个性十足不流于俗套的年轻女性来说,这次的双色版雨燕无疑将会成为她们的最爱。据长安铃木表示,“作为时尚经典小车,雨燕以色彩创意玩转时尚潮流,彰显个性魅力,在汽车品牌中独树一帜。双色版雨燕搭配新色彩,解读流行趋势,为年轻的消费者带来更多个性化选择,也希望驾驭这款车的年轻一代能驶向更精彩多元的丰富人生。”双色版雨燕是继2008年四季色彩雨燕之后的创新之作,进一步丰富了雨燕的产品阵容,也将雨燕“就是玩得转”的品牌内涵演绎得更加深入人心。

双色版雨燕更承袭了“精品轿车”的本色。搭载获“2008年度十佳发动机”殊荣的M15A高性能发动机,采用可变气门正时VVT技术,具有高功率、高扭矩、低噪音、低油耗的突出特点。雨燕蝉联JWRC年度总冠军和国内CRC年度冠军的骄人成绩。

劲爆时尚之风席卷全球! SWIFT雨燕双色车型今冬倾情上市!

无比炫酷的蓝白双色,旅行指数直击您的内心,让喜爱摩登的您如虎添翼! 靓丽耀眼的橘黑搭配,好像燃烧着热情的激情烈焰,让您方向盘握马上让您热血沸腾! 完美外观下,搭载1.5 VVT强劲发动机,更以尖端科技实现超低油耗! 您还等什么? 还不赶快莅临展厅直接感受!

热烈祝贺Swift雨燕在全球销量超过**100万**台!

双色时尚SHOW!

SWIFT雨燕双色版倾情上市!

★★★★★ C-NCAP 四星碰撞安全评级

科技为先锋 低能耗 高品质

南京羚澳汽车贸易有限公司
 地址:南京市秦淮区大明路67号
 销售热线:025-52616684 52440094

南京福佳汽车销售服务有限公司
 地址:南京市秦淮区大明路211号
 销售热线:025-52468777

