

# 对明年车市相对乐观

## 专访长安福特销售公司副总经理刘淳玮

在日前举办的广州国际车展上记者应邀采访了长安福特销售公司副总经理刘淳玮,刘总就一些大众关心的问题回答了记者提问。

**记者:**你认为中国车市的井喷现象明年还会持续吗?为什么?

**刘总:**我对明年车市的看法还是相对乐观的。2008年年底经历了一个非常艰苦的时期,今年则大概要做到1400万了,井喷的原因主要是政府的政策非常好,尤其是在1月底的时候宣布了小排量车的购置税优惠政策,促进了整个车市的发展并扩大了内需。我对明年还是相对乐观的,因为政府也提到未来这几年希望每年汽车增长都是10%,所以我觉得政府还会研究新的政策,我相

信整个车市会照着政府的规划往前走。

我想明年很重大的意义是,中国的汽车市场已经是全世界最大的了。所有汽车厂商现在都会更重视中国消费者喜欢什么样的产品。因为只有抓住消费者喜欢的东西,开发他们要的产品,才能保证持续发展。

**记者:**今年中国的汽车市场很火爆,车市出现了“普涨”行情。但在市场出现不利状况,或者说政策的延续性上不是很理想的时候,长安福特有什么战略?

**刘总:**今年,我们花了很多力气在做经销商的管理,因为无论厂家的营销政策有多好,经销商在实际执行的时候不到位,政策就会大大地打

折,而且还会有损整个品牌形象。目前,福特品牌的知名度相对几个排名靠前的竞争对手还是不够好。虽然大家都知道福特,但并不是很了解福特品牌的含义。

我们需要解决以下几个问题:第一,我们的经销商相对于其他竞争对手来讲,数量相对较少。我们只有227家。但很多竞争对手已经有400家经销商了,所以我们首先必须要提升覆盖率,并且重点要占领二、三线城市。

第二,如果必须要增加经销商,我们会优先考虑现在做得好的经销商,因为他们具备经营和管理的基础。在经销商的管理能力上,我们需要标准化。我们将贯彻福特的标准流程,像我们大家知道 Quality

Care,相当于一个销售和服务认证。希望将来在中国,你到任何一个地方感受到长安福特的销售和服务都是一样的标准。

其次,我们在IT系统上也做了一个DMS的系统,即经销商管理系统,可以帮助我们每天很快地知道经销商的管理情况,并通过向经销商提供了一些数据来帮助他们分析如何加强销售管理。

另外,我们也希望在经销商的整体硬件设施上能够有一些更新的规划,更能符合我们的主品牌形象。在硬件设施上做得好的话,可以为我们整个行业的持续增长产生持续的动力。

**记者:**能否透露一下长安福特未来新产品的规划?

**刘总:**对于新产品的规划,我们当初承诺每年引进一款新产品,今年,我们发布了新嘉年华,所以我们还是兑现了承诺。

今年广州车展,我们更希望提及到新技术,因为Eco-Boost是我们未来非常重要的战略。我们希望长安福特将来在燃油经济性上实现领先。所以,今天我们首次展出了EcoBoost发动机,昨天也特别请到了技术总监对Eco-Boost科技来做一个讲解。我们希望借助这个技术,让大家可以看到未来的福特,因为这个技术将适用于全线产品。在未来几年,福特全球90%的产品都会用EcoBoost这个技术,这对我们来讲是非常大的战略。



# 越级而生

## 试驾一汽-大众高尔夫



上市一个月就斩获多项大奖并震撼整个中国车市,除了合理的定价和一汽-大众领先的制造工艺长期积累起来的良好口碑外,高尔夫更以时尚外观、极致品质、动感的驾控感受,彻底颠覆了传统两厢车的概念,其拥有的高档轿车典型品位开创了一个全新的“高尔夫级别”标准。日前,一汽-大众在美丽城市杭州举办了专门针对高尔夫的媒体试驾会,让来自全国150家媒体记者充分了解和切身体验了“高尔夫级别”。

试驾车队从西子湖畔出发,徜徉在杭州街道上的高尔夫,点缀了中国最美的城市,成为杭州一道新的流动风景:采用了欧洲最新设计风格和大众汽车全新设计语言,融高雅、灵动和时尚气质于一体,清晰简洁而强劲有力的形象标志着大众汽车未来的产品设计发展方向。侧面清晰的腰线如同强劲发达的肌肉纤维,从前灯一直贯穿到尾灯,这条简洁流畅、富于力量感的线条被称作大众车型的“特征线条”,赋予了高尔夫灵动时尚

的气质;车长4199mm、车宽1786mm、高度1479mm的车身尺寸协调大气,达到2578mm的轴距则保证了充足的车内空间。一汽-大众引以为傲的“1毫米工程”在这辆车上体现无余,无论是中控台、车门饰板还是丝绸亚光色的镀铬装饰件,缝隙都极为均匀,工艺品质的精良程度如同高级轿车。车内的人体工程学设计更是功力十足,所有功能都便于操作,无微不至的人性化关爱随处可见。

试驾之前,一汽-大众的培训师告诉我们,DSG双离合自动变速箱换挡时间极短,只有不到0.2秒,果然,实际驾驶中不经意间就已加至最高挡;深踩油门,能感觉到动力还在源源不断地输出。按培训师的说法,这是因为220N·m的峰值扭矩在1750~3500转/分的宽转速区间内持续输出,一直到4500转/分,都能保持200N·m以上的扭矩输出。如果不是高速公路有120公里/小时的限速,真想不放开油门踏板,看看96kW的最大功率到底能将高尔夫带

快报·车价榜

实时追踪车价波动 车价优惠透明公开

车型	厂方指导价(万元)	市场优惠	推荐经销商	地址	电话
众泰汽车5008 休闲越野1.5排量	6.49	加88元包牌	南京达茂众泰汽车4S店	南京市大明路199号	52636452
奔奔1.0中子动力版	3.99	加99元包牌	南京大有汽车贸易有限公司	南京市宁南大道42号	58066601
福美来自动挡舒适型	9.98	优惠8000元	海马汽车南京四店	南京市卡子门大街66号	52433399
新嘉年华SVP限量版	9.29-10.09	赠送7色8G定制版Ficsta iPod Nano	南京福聚汽车贸易服务有限公司	南京市大明路217号	52430777
KIA 福瑞迪	9.88-12.28	优惠4000元	南京聚业汽车销售服务有限公司	南京市宁南大道20号46栋5-8	66617861
别克凯越三厢、两厢限量特价车	10.58-14.98	20000元以上优惠	江苏华通汽车销售服务有限公司	南京市卡子门大街58号	52886688
东风16导航版	10.79	优惠1.4万元	南京昌润汽车销售有限公司	南京市光华路联合村141号(海福巷东)	84279360
雅阁2.0、2.4	19.98-21.98	送贴膜、倒车雷达、钥匙扣、无钥匙启动、自动升窗,价值12000元和2010大礼包	江苏雨田广汽汽车销售服务有限公司	南京市卡子门大街88号	86916960
新凯美瑞	18.98-28.38	优惠1万元	南京亦众友九汽车有限公司	南京市江宁区上坊东岗路中国南京汽车4S店	52707808
独家推出限量导航版迈腾	22.68	赠送贴膜、倒车雷达、钥匙扣、DVD导航、车辆保养、大礼包等,价值23888元	江苏华海汽车销售服务有限公司	南京市卡子门大街62号	52886622

经销商参与热线: 025-84773298 87790467  
南京凯莱迪特广告有限公司

都市圈网 www.dsqq.cn  
以上信息为即时发布 详情请洽经销商

到多高的速度。激情过后,仪表盘综合信息显示屏告诉我们,经过刚才的激烈驾驶,平均油耗依然在6.0L/100km以下,1.4 TSI涡轮增压缸内直喷发动机的强劲和DSG双离合自动变速箱的高效可见一斑。世界上技术最为先进的动力平台,让高尔夫实现了A级车油耗与B级车动力的完美结合。

全天的试驾下来,高尔夫时尚的外观、极致的品质、动感的驾控感受,给我们留下了深刻印象,无论是令人惊叹的超强静音水准,还是带随动转向(AFS)的氙气大灯所提供的极佳照明效果,都不是传统两厢车所能比拟的。沈宁 图/文

# 第二届奥体汽车庙会即将开幕

## 七大汽车集团联袂登场,百万大礼岁末巨献

12月12-13日,第二届奥体汽车庙会将在奥体中心西便门开幕。据悉,本次庙会受到南京七大汽车集团,近六十家经销商的鼎力加盟,竭诚为广大消费者带来最新、最畅销、最经济实惠的车型,特别值得一提的是,庙会现场更有数款新车亮相。

作为2009最值得关注的车展,现场民俗表演及小吃小铺是应有尽有,不仅可以免费有奖猜灯谜,更有踩高跷的艺人向来宾发送小礼品。届时,舞龙、旱船、毛驴河蚌队也将全天表演。南京婚庆行业协会也将牵头带领10家南京最具影响力、诚信的婚庆品牌亲临庙会现场。同时,主办方也全力推出百万四重大礼,第一重,即日起消费者均可打电话(025-86983102)提前申领购车礼金券,享1500元优惠。第二重,每天前150名购车客户赠送100元油卡;前75名加送100元苏果卡;前15名再加送50元手机充值卡。第三重,只要购车,均可获

城市频道大礼包,含城市频道庙会纪念扑克一副、限量版丝巾一条、主持人签名照一张。第四重,凡现场购车客户,均可参加抽奖一次,一等奖,数千元汽车贴膜1套(限3套);二等奖,韩国现代洗衣机1台(限15台);三等奖,品牌冬被1床(限30床)。

另外,主办方特于12月12日9:00在南京江北红太阳装饰城门口、江宁欧尚超市停车场开设了免费班车,想参展的消费者千万不要错过。

江苏城市频道年度巨献

# 2009第二届奥体汽车庙会

活动时间: 12月12日-13日 10:00-16:00  
活动地点: 奥体中心西便门(地铁出口)

## 百万好礼 疯狂派送

七大汽车集团、60家经销商年度巨献

京嘉广告荣誉出品

欢聚汽车庙会 开心买车过年  
购新车、赏民俗、尝小吃、领礼品

### 购车四重大礼

- ★ 提前申领优惠券,现场购车优惠1000元、维修优惠500元 申领电话: 84560021
- ★ 消费者均可凭现场购车票获赠城市频道大礼包(含城市频道会员卡、主持人签名照、庙会纪念扑克)
- ★ 每天购车前150名送100元油卡、前75名加送100元苏果券、前15名加送50元手机充值卡
- ★ 消费者均可凭现场购车票参加幸运大抽奖(一等奖,数千元汽车贴膜;二等奖,数千元洗衣机;三等奖,品牌冬被)