

老总访谈

宾利：告诉你什么叫“豪华”

采访对象：宾利中国总经理郑颺
采访人：本报记者 安吉林
采访时间：2007年5月21日10时
采访地点：青岛国际会展中心

快，而增长的一半客户就在青岛。所以，我们希望青岛能够成为宾利在中国的第七、八家经销商。
记者：宾利最初以跑车的名义享誉天下，曾经在上世纪二十年代夺得过4届法国耐力赛冠军。那么，在经历了七八十年的发展之后，宾利还保留着跑车的特性吗？

郑颺：我们目前在中国有北京、上海、杭州、广州、深圳等6家经销商，上届是负责山东区域的经销商来青岛参展。今年，我们把青岛定为A级国际车展，无论资金投入量还是展车，都和上海差不多。
我们如此重视青岛车展，有两个原因。一是青岛国际车展已经成为具有国际知名度的颇有特色的车展，这从参展的规模和规格都可以得出这样的结论；二是青岛及山东市场相当大，我们有意来此寻找合作伙伴，发展第七、第八家经销商，为本地的宾利客户提供便利的售后服务。我们近期有个统计，山东的宾利客户增长很

格最高为1328万元。一年限量三台。最近5年共生产15台，其中销售到中国8台。
记者：那一定相当豪华了。宾利怎样认识“豪华”？
郑颺：我们所谓的“豪华”是个个性化的东西，我们的车都是根据用户的要求，量身定做。一般的车，是用户与经销商打交道，是将做好的车卖给用户。宾利则是由用户和制造商直接对话，制造商根据用户的要求制造。用户的要求可以说是千差万别，我们生产的汽车更是千姿百态。2002年的时候，中国有一个客户要求后座上安装等离子液晶电视，以便长途旅行的时候看电影。那个时候，液晶电视还很少，我们还要解决电的问题，但这个用户最终还是坐上了可以看电视的宾利车；还有一个中国客户想在后座上安装一个微波炉，他喜欢在车上吃方便面，我们也满足了他的要求。
记者：中国是个大市场，既然是量身定做，你们的生产能力能够满足用户的需要吗？
郑颺：这确实是个难题。宾利目前的产能为10000台，其中雅致系列1000台，欧陆系列9000台。用户订车之后需要等待6个月左右的时间。如果不需要等的话，那就是量产了。
中国市场发展确实快，2005年，宾利只有60台；2006年，120台；2007年，现在已经接近200台了。中国市场的不好预期到底有多大。
宾利车是专门为那些追求个性化的人士服务的，不太可能满足更多的人的需要。但我们会尽可能满足中国客户的需要。
记者：普通感觉在中国的宾利要比欧洲贵很多。主要是什么原因？
郑颺：确实是这样。同样的车，欧洲的消费者可能只需要中国的消费者一半的钱就可以。主要原因有两点：一是关税等因素；二是消费习惯。欧洲的用户基本上是要简配车，订车之后，根据自己的喜好



再进行装配；中国的消费者一般不愿意等车，他们多数会选择顶级配置，价格自然要高许多。

柴油 SUV 时代呼之欲出

记者获悉，“2006年度SUV”华泰圣达菲2.0CRDi VGT升级版从在上海车展宣布上市以来一路热销。业内人士分析，目前市场政策、发动机技术以及发展理念增强了多催化转换器装置和发动机噪音抑制系统。百公里油耗为同级汽油车型的2/3，排放标准接近于欧IV水平。
针对柴油发动机噪音问题，升级版圣达菲配备了发动机噪音抑制系统，噪音问题得到解决。此外，升级版圣达菲还增加了TCS、定速巡航系统、多功能仪表等人性化配置，整体品质更趋轿化。

东南三菱启动夏季服务

东南三菱日前宣布，将于5月6日至20日。此次冷气健诊活动将对东南三菱车型空调系统进行25项全面细致的免费“体检”，检查内容包括：冷媒、冷凝器、冷却水、冷气排水、冷气温度、轮胎、离合器踏板油、方向盘油、全车灯光、计算机检测仪等等。除了享受空调系统免费检查之外，所有东南三菱车主还可享受维修工时折扣优惠，并有机会获得一份精美礼品。咨询热线：85758888/85977780

伊兰特突破 50 万辆

于2003年12月上市的北京现代伊兰特，最近产销更是突破了50万辆。40个月，累计产销50万辆！被业界誉为“家轿之王”的伊兰特用中国汽车史上绝无仅有的速度，创造了单一车型产销突破50万辆的最快纪录。为了庆祝这一盛事，北京现代青岛福日特约店从即日起将展开一系列的客户服务答谢活动。伊兰特1.6升手动

长城风骏全球同步上市

具有11年历史的皮卡，SUV专业汽车制造商——长城汽车把它第一款全球版、也是其最高端的一款皮卡“风骏”推向了国内市场，同时在非洲、中南美、东欧同步上市。业界认为，此举标志着我国自主品牌汽车企业正加速进军国际高端市场。
据了解，长城汽车今年出口的目标为4万台。在今年4月的上海车展上，长城汽车海外部总经理那文林本来只邀请了50多家海外经销商，结果慕名来到长城展台的经销商超过了120家。
据长城汽车技术人员介绍，风骏匹配了长城与德国博世联合开发的、采用电控高压共轨技术的“智能节油王”INTEC柴油发动机，其特点就是低转速大扭矩，通过ECU电脑灵活精确控制，燃油喷射压力大，雾化好，工况法综合油耗5.9升。专家表示，良好的节油表现，使风骏在注重环保的欧盟市场前景非常看好。

用感恩的心去服务客户

月中下旬，全国各地经销店会有销售。上市价格仍在研究之中，还不方便透露。
记者：有人说，新卡罗拉将作为一款A级车，会把竞争对手一汽大众速腾和东风本田思域。王总怎样看待新卡罗拉的竞争对手？
答：每一款车的问世，都会面对一定的客户消费群体。原则上，为这个客户群体设定的产品均是竞争对手，而不但是某一款车或两款车是竞争对手。也许，竞争对手只是我们自己。只要我们生产出消费者真正喜欢的产品，只要我们搞好售后服务，消费者没有理由不喜欢新卡罗拉。所以，我们心中的对手只有自己。把自己的事做好，其它的事儿让市场去做。

记者：新的卡罗拉提出了一个“五米印象”，请问：“五米印象”的含义是什么？
答：“五米印象”是指顾客开上它之后，五米之内肯定会感觉新卡罗拉与众不同，肯定会喜欢上新卡罗拉。新卡罗拉吸收了很多当今汽车新技术，提高了汽车的安全性能，增加了汽车的驾驶乐趣，会给消费者一个全新的享受。所以，我们对新卡罗拉特别有信心，五米之内就会把客户吸引住。
记者：“五米印象”只是将客户在一段时间内吸引住。但是，汽车产品是一个耐用产品，仅在一段时间内吸引住客户不是目的。如何将客户“终生”吸引住呢？
答：这就是我们搞的“诚信服务”所要解决的问题。



采访对象：一汽丰田常务副总王法长
采访人：本报记者 安吉林
采访时间：2007年5月19日11时
采访地点：青岛海景花园大酒店
记者：新的卡罗拉要到什么时候上市？上市的价格会在什么区间？
答：5月28日正式上市，同时接受预定；大约在6

长安杰勋展现“快乐第三空间”

在日前举行的国内各类车展上，长安自主品牌MPV-杰勋的上市成为大家关注的焦点。
作为长安汽车继奔奔之后的又一杰作，杰勋历经三年时间，由上百名中外专家和技术人员精心打造，凝聚了长安自主品牌轿车的最新科技成就，也融合了长安推进国际合作的全球智慧，是长安自主品牌轿车的又一具有里程碑意义的产品。其外形大气、时尚，线条流畅、富有动感；4445/1768/1640的尺寸，使杰勋空间幻化随心，宽敞实用而又不觉得浪费；尤其值得一提的是，杰勋的动力与操控堪称完美，其搭载2.0L CA20发动机，由长安集团与德国FEV联合开发，直列4缸、16气门的设计，使杰勋在6000转

新劲快修系统启动

本报讯 5月21日上午，由上海通用汽车公司、阿克苏诺贝尔新劲汽车修补漆公司以及青岛神龙达汽车销售服务有限公司共同举办的新劲快修系统启动仪式在位于青岛市重庆南路的神龙达车行举行。
上海神龙达汽车销售服务有限公司是青岛市大型汽车销售服务商，是上海通用汽车授权的特

公司近年来一直使用阿克苏诺贝尔公司的产品，此次在上海通用公司的大力支持下引进采取此系统，并成为上海通用汽车在山东第一家拥有该系统的4S店。阿克苏诺贝尔公司与青岛神龙达共同承诺，凡是采取新劲快修系统修复的车辆，最短可在2小时将车辆油漆修复完毕并交车主，并且该修补后的漆面享有终身保修的服务。

Advertisement for Brilliance Auto (华晨汽车) featuring a red car and text: '骏捷首届团购节开幕了', '活动时间: 2007年5月23日-6月10日', '团购报名热线: 13853211912'.

Advertisement for Brilliance Auto (华晨汽车) featuring a white van and text: '时间见证品质', '70万用户见证', '70万次口碑传诵', '独家买断汽油快运系列20辆, 高品质、超低价, 惊爆价5.98万元起'.