凯迪拉克销量湖南全国排名第三

——专访湖南申湘天衡总经理朱湘瑜

凯迪拉克作为一个具有百年历史的高端豪华车品牌，在过去或许会被许多人视为是遥不可及的，但它正在被越来越多的人了解和认识，逐渐走进我们的生活。3月11日，姜先生成为凯迪拉克湖南第11219位车主。凯迪拉克在湖南发展有着怎样的基因密码？记者专访了湖南申湘汽车天衡销售服务有限公司凯迪拉克评鉴中心总经理朱湘瑜。

朱湘瑜

记者：凯迪拉克在湖南的发展情况？今年发展思路是什么？

朱湘瑜：2004年底凯迪拉克进入湖南，也是中部地区的第一家。9年过去了，凯迪拉克从单一单款车型到拥有5个系类，在湖南拥有了11219位车主，平均每月都有上千台的销售。湖南在经济实力不如东部发达省份的情况下，凯迪拉克的销售去年全国排名第三，可见湖南消费者对这个品牌是十分认可的。

今年我们将加大展厅的面积，我们新增加的1000多平方米的展厅将在夏天正式启用，客户看车、购车将更加方便。除了在长沙这个4S店，凯迪拉克在常德、郴州也有销售网点，今年还将进一步扩大网点。

记者：目前中国车市不温不火，但豪华车市恰恰相反，增长速度很快，您如何看待这种现象？凯迪拉克今年的增长目标是多少？

朱湘瑜：随着中国中产阶级的增长，以及欧洲车市的低迷，豪车都对中国给予了厚望。豪车也在逐渐放下身段，很多价格都下降到中高级车水平，客户群体倍增。豪车增长是必然的，但缺乏理性。价格下压、毛利减少、库存增加，势必让服务会受到影响。

今年我们的销售目标是增长30%以上。

记者：去年年底长沙恒信星凯凯迪拉克4S店营业，你如何看待你们之间的竞争？

朱湘瑜：有市场就有竞争，我们不要相互盯着打价格战，价格战是最低级的竞争。我们之间也有过多次沟通，希望共同把凯迪拉克的品牌推广出去，把这个市场做大，在服务上进行差异化竞争，这样对客户和经销商都是有利的。 ■记者 杨刚

华声会客厅

凤凰网 · 长沙 华声汽车网

编者按

2012年中国汽车产销连续4年占据世界第一。车市在经历了2009、2010的高速增长后，自2011年起，车市开始进入低迷，2012年依然处于微增长时代。中国车市看湖南，2013年车市将如何走向？各大汽车厂商、经销商又有什么创新动作？本报联合华声汽车网、凤凰汽车网特推出华声汽车会客厅，通过专访汽车厂商、经销商代表来一起探讨中国车市的走向。

进口标致布局二三线城市

——专访进口标致湖南4S店总经理曹潇

2012年中国汽车市场增长7%，但进口车市场却大相径庭，全国整个进口车增长24%。在进口标致（以下简称标致）湖南4S店总经理曹潇看来，这还不是最好的时候，进口车还会大幅度的增长，刚性需求是主要原因。

记者：标致在湖南的市场销售怎么样？

曹潇：进口标致进入湖南短短3年时间，销售量排到了全国第5位，占了全国约8%的份额。标致市场在湖南发展之快，这重要得益于湖南快速的经济增长和湖南人敢消费的个性。

随着汽车市场的成熟，家庭用车逐渐由2台到第3台。消费者在选择车型时，更加重视个性和功能，像标致这些个性化的小型跑车，国内品牌目前没有这方面的车型，这正是它的优势所在，花二十几万就能买一辆标致高性能跑车，性价比是非常高的。

今年我们的销售目标，增长20%，看目前的形式，完成这个目标没有问题。

记者：在湖南我们的销售网络怎么样？在售后服务上有什么新举措？

曹潇：今年整个的汽车销售网络都在往二三线城市下沉。标致的网络布局更是下沉到了县城。目前除了永州和张家界，湖南其他的12个市都有标致的销售网点。在娄底，标致的销售网点更是下到了县城。

今年我们将推出“航班服务”——定时、定点、预约对标致进行保养维修。远距离的客户对车进行保养很不方便，也增加了他们的用车成本，我们就考虑送服务上门。带上设备、人员、配件，送保养上门。不会因为提高服务，而增加价格，我们想通过提高售后服务水平，来培育客户的忠诚度，虽然会增加成本，但我们会一直坚持下去。

曹潇

记者：今年哪款车型最畅销？有什么新款上市？

曹潇：目前，我们有5个车型，3款跑车，一款商务车，一款SUV。标致4008销量非常好。从3月1日开始，所有购买的4008客户，都赠送3年不限公里的保养。我们努力方向就是不断提高服务，增加服务价值，赢得用户的认可。 ■记者 杨刚