

对话

# “致悦”助广汽菲亚特“起飞”

## ——专访广汽菲亚特副总经理兼销售部高级总监徐育林

在刚刚结束的车展上，广汽菲亚特推出了全新的两厢掀背车致悦。一经亮相，就受到消费者和汽车界的追捧。毫无疑问，这款车型对于广汽菲亚特的意义重大。本报记者专访了广汽菲亚特副总经理兼销售部高级总监徐育林。

记者：刚才我在展台上看到了广汽菲亚特全新的两厢掀背车致悦，非常漂亮。致悦的价格区间如何？在动力匹配方面会不会推出新的组合？

徐育林：的确，此次车展广汽菲亚特最大的看点是我们即将在明年3月份上市的两厢掀背车致悦，展车的配色您看到了，是很炫的蓝色，非常符合我们这款车型的定位，更加年轻、更加时尚、更加有活力。至于这款车的价格，我们会在上市的时候公布它的价格。

至于产品配置的具体情况，

我们会在适当的时候释放更多的信息。

记者：2013年广汽菲亚特取得了一些什么样的成绩？

徐育林：对于广汽菲亚特来说，我们是一个新的企业，我们的首款国产车菲翔上市也只有是一年多一点的时间。菲翔还在一个爬坡的状态。到今年下半年开始我们销量在不断地增长，大概9—11月份，我们的增速跟去年同期相比，已经超过了60%。11月仅仅长沙就销售了400多台菲翔，我相信明年随着我们两厢掀背车致悦的上市，我们的销量也会更好。

记者：刚才您提到菲翔上个月在长沙的销量达到了400多台，我想请问，菲翔在全国市场的表现如何？

徐育林：就湖南经销商的表现而言，跟全国基本保持一致。就



绝对销量而言，我们目前只有菲翔一个车型，不能跟各大厂商比拼绝对销量。我们更多地愿意探讨单店销量。我们全国各店的平均销量大约在60台左右，超过100台的店有20多家，这意味着他们盈利状态处于非常良好的状态。

■三湘华声全媒体记者 陈龙

# 长安马自达借CX-5打翻身仗

一直以来长安马自达销售情况都是不温不火，用经销商的话说，“过了几年苦日子”。今年8月国产CX-5上市以来，新车供不应求，销量出乎厂家的预计，产量也从1.5万辆调至2.2万辆。本报记者就长安马自达新车型、战略等问题专访了长安马自达销售副总经理况锦文。

记者：今年CX-5市场的表现非常棒，我们知道“创驰蓝天”技术引领之下提出马自达3，马自达3新款也将上市，您有什么样的期望？

况锦文：大家知道马自达是技术型的汽车，开发出来的汽车都让汽车界刮目相看，所以这次马自达“创驰蓝天”这样的技术在中国市场表现非常好，用在CX-5这个产品里逐步得到了消费者的认可。

创新的马自达3也是应用“创驰蓝天”技术，预计明年年中上市。马自达技术革新以来，不但在外形、造型上不同于以前的设计理念，这次全部的设计理念叫做魂动。

全新 Mazda3在造型方面非常出色。“创驰蓝天”的技术应该说带给他的整个产品品格的提升不容置疑。

记者：“创驰蓝天”是创新的设计。大家都在说做出自己的新技术，马自达“创驰蓝天”怎么总结成一句话，给消费者一个很明确的概念。

况锦文：说一句实在话，



“创驰蓝天”技术因为好的东西太多，这个是亮点，那个是亮点。比如说“创驰蓝天”海外版压缩比为14:1，中国为13:1，马自达在本地化、当地化方面是做得最好的。这是最好的技术，可消费者很难理解。“创驰蓝天”的表现让车更加有品位，更加高效，更加环保。我觉得“创驰蓝天”可以这么说，节油效率最高，同时最平民化，变速反应最灵敏。

记者：今年长安马自达在湖南市场表现如何？

况锦文：湖南市场来讲表现不错，特别是CX-5上市来，供不应求。经销商手里还有300多个CX-5的订单向我要货。长安马自达在这个市场能够做的事情更多，这么好的产品应该有理由也有信心让我们湖南的消费者更多体验马自达。我们还需要把网络建设做得好一些，在湖南建更多的网络。

■三湘华声全媒体记者 杨刚

# “传祺完成年度8万辆销售目标已无悬念”

## ——专访广汽乘用车总经理助理兼销售部部长肖勇

12月12日，广汽传祺GA3智慧版在长沙国际会展中心隆重上市，广汽乘用车总经理助理兼销售部部长肖勇出席发布会现场，与长沙车友一同见证了这一精彩时刻。本报记者就广汽传祺今年的市场表现、未来的海外战略等问题对广汽乘用车总经理助理兼销售部部长肖勇进行了采访。

记者：今天上市的传祺GA3智慧版的优势有哪些，未来哪些新车型会搭载智慧传祺系统？

肖勇：GA3智慧版搭载的智慧传祺系统是传祺整合国内主流技术，历时3年打造的智能操控系统，在远程监控上具有明显的优势。通过这一系统，车主通过手机APP软件就能够对车辆远程监控、启动发

动机和空调，不管是冬天还是夏天，都可以通过远程控制将车辆调整到最舒适的状态。此外，传祺GA3智慧版还支持远程诊断功能，可以随时检测车辆的故障，并提供诊断报告和处理方法。未来“智慧传祺”系统将配备全系车型。

记者：目前广汽乘用车的销量情况如何？今年的整体销量目标的完成情况是怎样的？

肖勇：最新数据统计表明，传祺11月热销11000辆，正式迈入月销量万辆俱乐部。目前，传祺GS5的月销量稳定在7000辆以上。传祺GA3也开始发力，11月劲销3000辆，环比增幅超40%，未来月销量有望达5000辆以上。

2011年的年销量是1.7万辆；



2012年，销量增长近100%，达到3.3万辆；而今年1—11月劲销已超过7.2万辆，同比增幅达167%，完成年度8万辆销售目标已无悬念。

■三湘华声全媒体记者 刘宇慧

### 经济信息

## 十年创新探索，构建企业社会责任大平台

2013年岁末，东风日产接连斩获“2013年度中国最佳企业公民年度综合大奖”和“2013年中国企业社会责任榜·杰出企业奖”两大重磅奖项，为其十年企业公民之路划下完美的注脚。同时，参与奖项评选的DNV GL（挪威船级社）

等独立第三方机构的专业认同，验证了其搭建企业社会责任大平台的前瞻性和现行成效。

正如东风日产副总经理任勇所说：“经过十年摸索，东风日产通过搭建企业社会责任大平台，充分凝聚员工、合作伙伴、媒体、车主和

## 东风日产斩获2013年企业社会责任双料大奖

社会的力量，践行企业公民责任，使东风日产成为向外辐射正能量的中心点。”

从2003年开始，中国汽车产业迎来了快速发展的“黄金时代”。生逢其时的东风日产，在过去十年间高速发展，累计销量突破450万辆。

东风日产经营管理总部总部长李军表示：“从一开始，东风日产就意识到，企业的长久发展和壮大，离不开各利益相关方的支持。因此，作为名副其实的‘行动派’，东风日产在过去十年里，不断探索和尝试，以进取之心践行企业社会责任。”

自成立之初，东风日产在履行企业公民责任方面一贯不遗余力。从灾害援助到社区关爱，从构建绿色产业链到确立环保、教育、安全三大工作主轴，东风日产一步一脚印，探索着企业公民的实践之路，而企业对CSR的认知也越来越清晰。

## 岁末年终大回馈 Mazda6“豪礼促销”实诚实惠引追捧

岁末年终，为进一步普及“弯道王”的驾乘愉悦，真正有效降低消费者的购车成本，一汽马自达2013款Mazda6近期推出了强力促销政策：从11月1日至12月31日，购买新款Mazda6可获5重豪礼回馈：优厚的购车信贷、赠送购置税、智能导航、旧车置换和新车保险。这5重豪礼意在刷新新款Mazda6本就超高的性价比，让其具有更强的市场竞争力。

“私人定制”  
姓名：任菁扬  
性别：男

标签：90后、运动  
城市：四川绵阳  
职业：电子竞技职业运动员  
WCG 2013中国区魔兽争霸亚军  
编号：虎王  
点评：私人定制

2013年是“虎王”收获的一年，作为在电子竞技魔兽争霸游戏中小有名气的选手，今年终于夺得了WCG中国区的亚军。

“我今年奖金也拿了几万了，我想我的车显得运动有活力，而Mazda6 2013的运动外形正是我的菜！我身材很高，而这款车型轴

距2830mm，相对于老款增加了105mm，更能伸展我的长腿。而我选择最重要的一点是，‘mazda6最低12.98万，首付2.8万开回家！’就这么简单。”

“完美的邂逅”  
姓名：陈雪菲  
性别：女  
标签：80后、路痴、爱旅行  
城市：贵州贵阳  
职业：某外企翻译  
点评：完美的邂逅  
陈雪菲是一个爱旅行的白领，生活在风景如画的贵州。

“贵州风景是很美，但是山路太多，弯道也多。后来我听说Mazda6 2013是弯道之王。”

Mazda6 2013前悬架采用双横臂式独立前悬架带横向稳定杆，后悬架采用E型多连杆式独立悬架，悬架调校韧中带柔，运动型的悬架设置，并加载感速型动力转向系统，加上前后轮接近于50:50的载荷分配，使得Mazda6 2013款拥有极为出众的过弯能力。

“不管是买衣服、买手机还是别的什么，我总喜欢让我眼前一亮的�外形设计。Mazda6 2013前脸的盾形的格栅设计，感觉好动感，又赶上了Mazda6 2013购车增配

导航功能，这下真的Perfect了。”

“我就喜欢”“家庭新成员”  
姓名：卢毅  
性别：男  
标签：70后、马自达蜜  
城市：辽宁沈阳  
职业：沈阳中医院医生  
点评：我就喜欢！

“我是马自达迷。我的旧车是2003年一汽生产的第一批Mazda6。10年过去了，它陪伴着我，度过了我的青春。”

“迎新钜惠，梦想升级”活动开始，我用我的旧Mazda6换购了睿翼，享受到了6000元的置换补贴。”（以上所有受访人物均为真实人物）