

扎根本土,加快二三线城市网络布局

# 广汽长丰要做“汽车湘军”的领跑者

2009年5月21日,广汽集团斥资10亿元收购我省历史悠久的著名军工企业——湖南长丰汽车29%的股份,成为当时中国汽车业一个爆炸性的新闻。一年后,大众携旗下品牌挥师南下;我省各大汽车销售集团在不断丰富品牌、开展多种灵活营销的同时,纷纷在各大市州“跑马圈地”……面对着来自各方面的竞争,作为湖南本土的老车企,重组后的广汽长丰再次成为人们关注的焦点。面对汹涌而来的“德国战车”,广汽长丰将怎样面对?作为主战场,广汽长丰又将怎样布局湖南市场?在湖南主场的品牌提升和拉动销量方面又将有什么具体的动作……

■记者 田泽伟  
实习生 刘宇慧



## 扎根本土,打造终端强势品牌

作为湖南本土的汽车企业,湖南市场一直以来都是广汽长丰深耕区域的关键战场,而湖南二三线城市,也备受广汽长丰的关注。据了解,目前,广汽长丰在湖南拥有不同形式的区域总代理、专营4S店、服务站等数十家,然而,面对各大经销集团和大众南下的压力,广汽长丰也将在稳固现有市场占有率的同时,扎根本

土,继续实施渠道下沉与区域营销。据了解,为了实现在湖南主场的更大突破,广汽长丰将在市州市场做好渠道的提升工作,包括原有渠道的能力提升和渠道的拓展两方面工作。首先转变渠道观念,从基础工作做起,让每一位销售、服务人员都热爱岗位,熟悉流程;其次,提升渠道服务质量,提升售后服务的质量与响应速度,提高客户满意度;此外,以地方车展为主要营销平台,在终端打造强势品牌形象,并加强

与消费者的面对面沟通。

## 优胜劣汰,加快二三线网络布局

二三级市场一直都是自主品牌的起家之本,是自主品牌的根据地,然而,随着合资品牌加速向二三线城市挺进,自主品牌生存空间日益缩小,广汽长丰在湖南本土要实现新的跨越式发展,就必须改变原有的发展模式。

广汽长丰相关认识记者,近年来,在广汽长丰湖南整体销量中,二三线城市所占的比例正呈日益增长态势,接下来,广汽长丰将加大在二三线城市的布局,增加服务网点。“目前,广汽长丰在湖南市州现在还没有详细的计划,但接下来你们可以感觉到广汽长丰在市州网点建设上的力度”。

据介绍,对于湖南二三线网点的建设,广汽长丰支持并允许实力强的现有一线优秀经销商拓展二三线网点市场;鼓励符合资质要求的社会资本参与二三线网点建设;继续对原来的经销商渠道进行优胜劣汰,淘汰不合格经销商,吸收优秀经销商加盟。

## 深耕细作,领跑“汽车湘军”

据介绍,2010年是广汽长丰的品牌元年,也是广汽长丰战略转型的关键之年,今年初,付守杰就提出广汽长丰在坚持国际化、专业化、精品化的同时,将围绕“三个转型、两个提升、打造一流品牌”深耕细作,进一步开拓私人消费市场。

据了解,广汽长丰将进一步巩固SUV细分市场的优势,进入并稳定行业前三名地位,同时积极向乘用车细分市场拓展,成为具有鲜明特色的综合性汽车制造商,在行业与消费者中间建立“SUV制造专家”、“汽车湘军领军者”的企业品牌认知。在发展模式上,坚持自主研发与国际合作两条腿走路,形成具有广汽长丰特色的体系竞争力。

“未来,广汽长丰将在扎根湖南本土、依托本土市场,通过深耕细作,整合国内外优势资源,实现跨越式发展,让广汽长丰这个拥有悠久历史的军工企业重新焕发活力,继续领跑汽车湘军。”广汽长丰相关负责人表示。

### 经济信息

## “21辆江淮轻卡,我应该能入选吧!” ——“百万江淮轻卡品质力量榜”人物展



“百万江淮轻卡品质力量榜”全国评选活动正式启动后,全国报名呈现出一派火热气象。江淮

轻卡100万辆的骄人业绩源于百万用户不懈的支持,而这份支持正是来自于江淮的傲人品质。丁忠智,此次活动中报选了“累计购买江淮轻卡最多的个人用户”,谈到为什么敢报这个奖项时,丁先生自信满满,“我现在光

在用的江淮汽车就有21辆,如果再加上这20多年累计的总数,那就数不清了……”

丁先生用江淮车已经有20多年的历史了,每一次业务扩大需要购新车的时候,他想到的是江淮。在他的心里,江淮轻卡的性能很好,一般不出什么问题,而且它载重量大,同等情况下,江淮轻卡在维修、保养方面的费用也较低。由于车辆处在

维修状态的时间少,在用时间就相应增加,从而提高了购买车辆的使用效率。对于信奉时间就是金钱的生意人来说,江淮轻卡稳定的操控性、优良的制动系统、出色的省油特性彻底征服了挑剔的丁先生。

多年来,江淮自身的销售网络和销售团队不断扩大,优质的售后服务也一如既往的传承了下来,“这点真的很难得,这么多年了,江淮的

经销商和销售人员应该也有流动,但是每一个人能够始终如一的服务质量……”

采访中,丁先生说得最多的是“江淮轻卡这么好的性能,这么优越的服务,绝对值得推崇……我真的很想知道,是什么样的企业才能做到如此的谦逊……”丁先生对于“累计购买江淮轻卡最多的个人用户”这个奖项势在必得,让我们拭目以待!

喜迎世博 都灵A32劲惠10000元

2010年上海世博会指定轻型客车

**快运王心动价9.99万元起**

- 多——8.2立方米有效运载容积,装载更多,满足您对城市快运的空间需求;
- 快——意大利菲亚特自由发动机,速度更快,城市机动性堪比轿车;
- 好——覆盖全国的温馨360全方位服务,客户经理制,一对一贴心关怀;
- 省——可靠的品质节省维修费用,最低燃油成本仅0.04元/m<sup>3</sup>公里。

湖南销售	0731-84083666	邵阳雄兴	0739-2255578
长沙都灵	0731-8408333	怀化盈丰	0745-2302716
湖南南车时代	0733-25493788		

# 风云湖南 惠动长沙

## 3000元限时优惠

上新浪赢世界杯 得风云2

- 用户凭网络注册序列号再享受1000元现金优惠;
- 网络猜球:凭积分获得抽奖机会,并有几率得到风云大奖;
- 到店试驾可获赠精美钥匙扣,赠礼还可积分翻倍。

详情请见网络活动细则

**长沙金塔汽车贸易有限公司**

地址:湖南省长沙市中南汽车世界H05栋

销售热线:0731-82872088 服务热线:0731-82872099