

长城汽车启动分网 三大品类全面招商

笔者近日从长城汽车获悉：为实现长城汽车轿车、SUV、皮卡三大品类销量全面增长，达到年销40万辆的目标，长城即将规划现有销售网络，分为C1、C2、C3三套网络，对现有条件成熟的城市经销网点进行规划布局，同时由于产销规模扩大而进行全面招商。

按照长城汽车最新制订的分网方案，分网初期将规划三条销售网络，分别为SUV品牌哈弗的销售网络、轿车品牌腾翼

的销售网络以及一条囊括皮卡、SUV、轿车的综合网络。之所以建立一条综合销售网络，是出于均衡经销商利益分配的考虑。综合网络体现了长城汽车的招商原则，既保持了长城市场分线、专业化经营的方向，也维护了长城经销商的利益，实现保障网络产品丰富和与经销商的双赢。

长城汽车表示，现有销售网络稳步增长，但由于长城汽车三大品类旺盛的发展势头，已经使

品类形象独立、店面独立提上日程。繁荣的市场和后续充分的产品储备需要专业化、精细化的市场经营，终端消费者需要更便捷、更专业、更高质量的服务。长城汽车网络建设不会盲目扩张，当前网络建设目标的推出是基于品牌发展及多款新产品推出之上，在确保现有经销商盈利、新经销商有足够畅销产品的基础上，完善网络布局。

长城公司此前已经分别确立了各品类品牌，风骏代表皮卡，



哈弗代表SUV，腾翼代表轿车，计划到2015年产能达到200万辆，销量目标180万辆，并确立了在品类市场保持领先的市场目标。今年上半年，长城轿车、哈弗、风骏皮卡三大品类齐头并进，累计实现销售17万辆，同比增长87.6%。根据6月28日世

界品牌实验室(World Brand Lab)发布的“中国500最具价值品牌排行榜”，长城汽车品牌价值由2007年的40.16亿元连年上升至现在的47.04亿元，高速增长态势已使经销网络的扩充迫在眉睫。

(拉儿)



一周数字

两成

全球知名调查公司尼尔森日前发布的2010年中国汽车用户消费趋势监测报告显示，随着政府刺激政策效应趋于平淡及受房价上涨影响而产生的观望态度，中国消费者购车意向趋于理性，仅有两成的受访者表示有意在一年之内购车，这一比例相比去年下降了21个百分点。

点评：生产的车越来越多，买车的人却渐渐变少。今年僧多粥少的局面下，有些车企要准备忍饥挨饿了。

130万辆

近日中汽研公布的最新统计数据示，6月我国汽车产量继续下滑。从汽车库存周期来看，今年上半年汽车库存周期逐月增长，由2月的41天逐步增长到6月的55天，车企库存已达130万辆合理库存上限。

点评：算上终端的库存，销售库存比早就合理了。但愿这130万库存能让狂热扩产的车企稍稍冷静一些。

(据南都网)

价值新典范 经典省油王 6.58
大空间/日产4缸动力/耐用/省油/强劲/空间/轴距/五十铃车身

五项升级 新节油王 6.98
日产2.0动力/四驱/转向助力/空调/收音机

数控新动力 智能节油王 7.98
4JB1TD柴油/电控/涡轮增压/四驱/转向助力/空调/收音机

洛阳市通途汽车销售服务有限公司
福田萨普传奇总代理
洛阳专营：15036353777
0379-65513908 (林安汽车城)
济源专营：13461081777 (新世纪汽车城)
桑川专营：13461082777 (君山汽车城)
平顶山专营：13461090777 (物资大厦内)

低碳科技 筑绿色未来
斯柯达携手国家惠民工程，共筑绿色科技生活

Superb 昊锐
Octavia 明锐

3周年 Anniversary

节能，不仅仅是潮流，更是对未来的一种态度。斯柯达1.4T昊锐全系、1.4T明锐全系借绿色实力率先通过国家惠民工程节能指标审核，以高科技配备完美平衡新家轿节能与动力之美。随心所欲，畅享节能却即刻爆发出强劲动力的心动瞬间。

除购买指定车型外，凡2010年7月1日至9月30日的购车客户，均有清凉套餐、养护套餐、实用套餐等丰厚大礼任您选！详情垂询当地经销商。

即日起至7月31日，分期购车方式多多，实惠多多：

一、昊锐和明锐全系车型分期尽享0利率； 二、昊锐和明锐全系车型半付半贷，轻松圆您购车梦想。 信贷热线：13783131183

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN

上海大众汽车斯柯达洛阳德众众达4S店 地址：洛阳市西工区纱厂西路德众汽车城 销售热线：0379-6860 1111 13937912033 服务热线：0379-68601000