

精英访谈

比别人“高一头”的五菱，还会“长个儿”吗

□记者 许晓洁 文/图

大街上随处可见的上汽通用五菱(以下简称“五菱”),向大家证明了该品牌已经是微车市场的“老大”。但是,“老大”也容易成为众矢之的,许多品牌陆续推出相似车型,想要与其一较高下。在这种状态下,五菱还能不能继续保持一路领跑的姿态?洛阳市辉源机电设备有限公司销售经理郭浩给出了他自己的答案。

人物档案

郭浩,车界总经理俱乐部会员,洛阳辉源机电设备有限公司销售经理



车界总经理俱乐部

洛报集团车界总经理俱乐部由洛阳日报报业集团汽车全媒体团队精心打造,俱乐部将定期举办行业沙龙、专家讲堂等大型活动,也将开办《新车推介》《试驾体验》《读者团购》等互动专栏,为俱乐部会员及读者提供交流协作的专享平台。俱乐部特推出《精英访谈》栏目,诚邀总经理俱乐部会员为读者解析车市走向,分享行业心得。俱乐部热线:65233719

销量还会较快增长吗

根据上汽通用五菱厂家对微车市场的调查,2003年,其市场占有率是22%,经过几年的迅速增长后,2012年年底,其市场占有率已经超过60%。面对如此好的销售成绩,不少人对今后上汽通用五菱能否继续保持较快的增长速度保持怀疑。

纵观市场形势,这种担心并非没有道理。除了长安、哈飞等品牌的竞争外,有消息指出,大众有可能推出低价入门级轻型商用车产品,参与到中国微车市场的竞争中。

在龙门大道旁的五菱4S店内,记者见到了郭浩,他表达了对2013年五菱销量增长的信心。他分析,市场上微车品牌有很多,其中不少都是五菱的老对手,但多年竞争过后,五菱的市场份额非但没有减少,反而增加了,这说明市场对五菱的认可度在不断提高。

此外,之前五菱的生产厂家一直存在产能跟不上的情况,经常一到旺季,经销商就面临无车可卖的境况。2013年,五菱生产线扩产,产能得到释放,4S店的销量也会相应提高。

售后服务水平不断提升

对于许多车商提出渠道下沉、发展县市区市场的思路,五菱已经先行一步。郭浩指出,五菱已经实现洛阳市区及周边县区的全覆盖,拥有售后服务站12个,下一步,五菱不会盲目发展,而是要在售后服务方面不断提升。

“提高服务水平,也是为了维护好客户。”郭浩告诉我们,他们曾作过一个粗略的统计,购买五菱汽车的人群中,80%都是换购车的老客户和老客户介绍的新客户,口碑对五菱的重要性可见一斑。

郭浩说,目前市场格局基本稳定,他们今后会投入更多的精力在售后服务方面,增加工位,增配人员,在标准化流程的建设方面下大力气。目前,五菱已经形成五菱宏光、五菱荣光、五菱之光高中低端车型齐全的格局,销量最好的不是价位较低的五菱之光,而是价位相对较高的五菱宏光。

郭浩分析,这说明客户看重的已经不仅仅是实惠的价格,还有品质。

郭浩透露,2013年,五菱还会有一些改款车上市,品质方面还会提高,从而进一步提升消费者对五菱的认可度。

东风标致



买东风标致就到东花坛洛阳鼎狮4S店

狮行中原 千万豪礼 直击春季车展



洛阳鼎狮感恩十重礼:关注礼、留资礼、签到礼、转介礼、订车礼、交车礼、纪念礼、抽奖礼、试驾礼、神秘大礼

207

307

308

408

508

东风标致洛阳鼎狮4S店

地址:东花坛名车苑九都东路与启明南路交叉口向南200米
销售热线:0379-63555551 服务热线:0379-63555552