

精英访谈

先布网 巧推广 促提升

北京汽车在竞争中求突围

□记者 许晓洁 文/图

对汽车行业来说,新车如繁花一般层出不穷,各种汽车品牌间的竞争趋于白热化。在“群花”迷人眼的车市中,对一个自主品牌来说,它不仅要面对进口品牌、合资品牌的竞争,还要与其他自主品牌争夺市场份额。

自主品牌市场风云变幻,从来不会毫无理由地“眷顾”某一品牌。作为北京汽车的经销商,洛阳宝顺汽车销售有限公司总经理黄振虎对自主品牌企业的发展有自己的见解。

人物档案:黄振虎,车界总经理俱乐部会员,洛阳宝顺汽车销售有限公司总经理



级网络的店面设计遵循厂家规划的方案,二级网络的经销人员也必须接受厂家的培训。

营销 迎合消费者

“酒香也怕巷子深,产品推广很重要。”黄振虎说,北京汽车目前只有E系列,这款车的消费群体定位非常明确,就是80后。对此,北京汽车在营销推广方面,注重迎合年轻人。除了通过网络营销外,公司把汽车展会放在年轻人较多的商圈里,让年轻人感受到北京汽车的时尚气息。今年即将上市的B40、绅宝,依然采用类似的针对年轻人的营销方式。

“销售团队的气质必须跟产品气质相吻合。”黄振虎说,公司挑选的销售成员非常年轻,有朝气,有活力,他们有强烈的意愿将北京汽车推广出去。

品质 再攀新高

街上跑的国产车越来越多,从中我们可以看出人们对自主品牌汽车的认可度逐渐提高。今后,自主品牌车企想进一步发展,应在哪些方面努力?

黄振虎说,固步自封太可怕了,自主品牌车企不是需要进步,而是必须进步,否则就会被进口品牌车企、合资品牌车企远远地甩在身后。

在汽车行业,质量永远是根本,自主品牌车企要在质量上继续提升,精益求精。此外,管理理念、售后理念也必须跟上,这些对企业的长远发展非常重要。进口品牌车企、合资品牌车企在发展过程中积累了丰富的经验,制度已相当完善,自主品牌车企要向这些老牌车企看齐,不断缩小差距,才能有机会赶上,在市场逆境中寻求突破。

布网 先行一步

黄振虎表示,现在,车市的竞争非常激烈,而北京汽车与其他自主品牌相比,并没有本质的区别,都在努力提升品质,维持高性价比的优势。

那么,北京汽车如何突出重围,找

到属于自己的一片天地?黄振虎给出的答案是先行一步。

他说,目前几乎所有的汽车厂商都在采取渠道下沉的策略,建设二级网络,自主品牌在这方面更是走在前面,因此,北京汽车在渠道下沉时,不仅把重点放在销售上,而且在二级网点方面强调品牌建设和售后服务。二

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。



买别克 东花坛 键通帮您把梦圆!

你偶尔不发微博 QQ隐身 假装除了宅在家里还有另一种精彩生活

IntelliLink 宅个新花样 1985

疯的理由 ESC 动态稳定控制系统



年轻的味道 释放青春激情 键通别克昂科拉邀您来试驾
即日起到店试驾昂科拉均可赠送青春旅行礼包1份

洛阳键通别克 4S 店 销售:6355 8666 售后:6355 2666 地址:九都东路键通汽车广场
栾川店:15838881073 汝阳店:15838822971 宜阳店:15838877532 伊川店:15838879601 新安店:13937994001 偃师店:15838829960