

吉利积极实施“冬泳”成效显著 成功运作全新汽车营销模式

“汽车超市”成车市营销亮点

本报讯(记者 孙良玉) 国庆期间山东吉利汽车超市6天售出72台车,由于事先准备不足,发票竟然开得一张不剩。汽车超市这一全新汽车营销模式的成功运作,被业界人士认为是吉利在营销方面的成功突破和应用。

据山东吉利汽车超市总经理房立介绍,以国庆黄金周销售为例,虽然国庆期间不能办理上牌手续,但消费者购买欲望没有受到太大影响,售出的车辆中自由舰占到40%,是吉利系列最抢手的车型。而截至9月底,该店今年已销售了近3000台吉利汽车,每月确保自由舰销量

过百,吉利金刚、远景销量也稳步提升,保持了淡季不淡,逆市上扬。

据了解,国庆期间吉利山东的这家经销商并没有做出太大的促销力度,而是凭借一些细微的服务和日常对意向用户的细心维护迎来了订单。据介绍,国庆期间,山东吉利汽车超市仅为客户提高试驾服务就做了100多次,其中还包括数十次的免费上门服务。而这些享受上门服务的用户大多是在来店看过实车的意向客户,他们往往一个电话,销售人员就会主动将车送上门,这项

便捷而周到的服务也获得了不少客户的好评。

大河有水小河满。山东吉利汽车超市能在低迷的汽车销售市场中独立行情,与其厂家吉利汽车自然有关。据吉利年中报告显示,上半年这家自主品牌企业的净利润达2.61亿港元,较2007年同期增长2.17倍,吉利在这个“冬天”不为整个市场大环境所左右显示了其转型的有效。

据了解,吉利自去年进入战略转型以来,在营销管理上以“效益为中心”向“以客户为中心”转变,倡导精耕细作,打造“以顾客生命周期”为

核心的服务价值链,同时卡通小男孩“娃娃”正式成为吉利服务品牌形象,传递了吉利要打造“快捷、专业和信赖”的服务形象的信心。同时,新老产品在这两年进行有效交替。曾经的主打产品“老三样”豪情、美日和优利欧逐渐退出市场,“新三样”自由舰、吉利金刚、远景迅速开拓市场,产品档次已从最低端的经济型轿车,向功能齐全、经济耐用的中高端轿车进发。产品组合的不断改善及更多高档车型的推出,不仅提升了吉利的利润,让吉利经销商的日子好过起来,也让吉利摆脱了低端企业的形象。

八面来风 BAMIANLAIFENG

金融危机下的中国汽车产业

■ 杨丽娟

在全球汽车巨头为应对罕见金融风暴感到捉襟见肘的时候,中国汽车业受到的关注甚至超过了此前高速增长时期。全球性金融危机,对中国汽车工业会有怎样的影响?又会有哪些机会?带着这些思考,中国汽车报10月29日下午主办了一场主题为“美国金融危机与中国汽车产业”的研讨会。

清华大学中国与世界经济研究中心主任李稻葵,北京师范大学经济与工商管理学院教授、金融系主任贺力平,中国社会科学院世界经济与政治研究所国际金融研究中心秘书长张明,北京航空航天大学交通科学与工程学院副院长徐向阳等四位金融界、汽车界专家学者应邀出席,他们就汽车业界关心的话题谈了各自

的看法。

在李稻葵看来,虽然当前汽车销量的增幅出现下滑,但仍处于稳定增长阶段。在这次金融危机中,中国汽车工业可能面临一个产业整合的机遇。他认为中国汽车自主品牌企业应趁此良机,寻求政府的整车支持。一方面,政府应通过采取减税等措施,支持汽车工业的技术升级,大力鼓励企业发展电动汽车、混合动力汽车及其他节能环保型汽车,努力使我国成为第一大电动汽车生产国。另一方面,政府部分应积极引导汽车消费。现在是资金短缺时期,汽车行业面临这一问题,能否让银行的资金参与购车信贷,支持汽车消费,值得思考和探索。

贺力平认为,汽车产业仍可成为中国经济的一个亮点。贺力平表示,经济危机对中国汽车产业冲击不大,他说,“危机蔓延并冲击新兴经济体”的这一观点有一定的道理,但随着近年来居民收入水平的提高,农业经济的好转,中国经济连续保持10%以上的增长,面对危机,不必“反应过度”。再者,他认为,中美两国的汽车市场

完全不同,过度依赖信贷消费的美国汽车市场在危机面前如“无源之水”,中国汽车市场将随着宏观经济快速、稳定的发展保持良好增速。虽然未来汽车发展也将面临能源、环保、安全等因素的考验,但保持较高的产业增速仍然可以期待。

徐向阳则从消费角度谈起。“当前国内汽车消费处于大宗耐用消费品的首次消费阶段,对大部分消费者来说是第一次购车。首次消费的刚性往往很大,这会支撑市场的需求”。他认为,虽然受到此次金融危机的影响,但中国汽车工业大的趋势仍是继续增大,只是增速可能会放缓。

徐向阳还认为金融危机也同样给中国汽车工业的发展带来了机遇。诸如,国家实施了扩大内需的政策,一些工程项目将会开工,商用车的需求将会增加;政府的公共支出应该拿出一部分给企业进行核心技术的研发,这对于自主品牌汽车实现核心技术突破是一次机会。此外,国外汽车的不景气,也给我们国内重新洗牌的机会,可以更容易引进国外汽车生产、工艺技术和研发人才……

张明在会议发言中也表示,金融危机给中国汽车企业带来了更多的机遇。他认为金融危机以来,能源价格上涨的局面已经终止,现在能源、大宗商品价格下探,中国经济如能在一定程度上和世界经济脱钩,保持旺盛增长,就能享受到内需强劲、成本价格走低的良好环境。汽车的需求也会逐渐上升。此外,从目前这一问题,能否让银行的资金参与购车信贷,支持汽车消费,值得思考和探索。

张明在会议发言中也表示,金融危机给中国汽车企业带来了更多的机遇。他认为金融危机以来,能源价格上涨的局面已经终止,现在能源、大宗商品价格下探,中国经济如能在一定程度上和世界经济脱钩,保持旺盛增长,就能享受到内需强劲、成本价格走低的良好环境。汽车的需求也会逐渐上升。此外,从目前这一问题,能否让银行的资金参与购车信贷,支持汽车消费,值得思考和探索。

宁波公司降成本又有新举措

本报讯(通讯员 李珊)日前,从宁波基地获悉,该公司在降成本方面又有新举措,第一次实施即为公司节约资金3万余元。

据介绍,今年9月,宁波焊装厂通过公司采购部,与生产工具生产商温州日基有限公司进行协商,达成了焊接设备及零配件维修、更换的合作协议,并报请公司领导批准。10月9日,在温州日基有限公司、宁波公司财务部和焊装厂设备工段员工的共同清点下,一大批仍具有维修价值的平衡器、焊钳被送回厂家进行维修,损坏了的电缆按照合作协议进行了以旧换新,并把报废的电极杆、电极帽、弯臂共640公斤以市场价卖给生产商。通过这次与生产商温州日基有限公司的合作,仅电极杆、电极帽、弯臂等零部件的折旧处理,就为公司节约资金26880元。而以往此类零部件、生产工具只能当废铁处理掉。

豪情开通工程技术人员发展通道

本报讯(记者 郑莹)10月5日,豪情公司下发了《工程技术人员岗位发展通道设计方案(试行)》的通知。随着通知的下发,豪情公司首批工程技术人员发展通道认定工作也正式拉开帷幕,预计将于今年11月中旬结束。

据了解,豪情公司首批工程技术人员发展通道认定工作的目的是为进一步明确工程技术人员职业生发展,全面评估工程技术岗位的价值及员工工资、任职能力符合程度,从而建立起公平、公正、公开以及具有竞争力的岗位发展通道。

据介绍,共有28位工程技术人员将接受这次的岗位发展通道认定工作,在整个工作结束之后,他们将按照规定获得技术员、助理工程师、工程师、主管工程师或主任工程师等职级,并享受相应的待遇。

兰州基地问题解决票工程运行良好

本报讯(通讯员 彭泉清)10月24日,兰州基地召开“源动力”工程之问题解决票总结会议,在就总结前期工作的同时,对下一阶段如何更好地开展工作进行了讨论。

据介绍,兰州基地自导入“源动力”问题解决票工程以来,累计收到问题解决票143张,其中119张被相关责任单位认领,认领率达到83.21%。在认领的这119张问题解决票中,有105张得到了解决。

会上,与会人员就前期出现的认领不及时、问题解决票少、涉及范围较窄等问题在下一阶段如何解决进行了广泛讨论。

上海基地被评为市3A级合同信用单位

本报讯(通讯员 崔燕)10月28日,《解放日报》公布了2006—2007年度上海市“守合同重信用”企业名单,吉利上海基地榜上有名。

据介绍,“守合同重信用”评选活动是根据诚信信用原则,倡导企业诚实守信,对企业良好信用状况进行记录、宣传、公示和宣传的一项社会性活动。上海基地自创建以来,就设立了由法律事务部门专门负责的合同管理机构,制定了相关的规章制度,并根据相关法律法规、法规的修改及企业发展变化的需要及时修改,确保企业守合同重信用。



豪情为新品生产注入新活力

10月20日,豪情公司迎来了70余位刚从吉利教育中心毕业的新员工,他们将在经历为期半个月的厂部培训后,充实到LC-1车间的员工队伍中,为新产品的生产注入新鲜血液。图为新员工在总装厂装调培训基地练习打气枪。 本报通讯员 贾娟娟 摄

豪情公司开展百日质量提升活动

本报讯(记者 郑莹)记者近日从豪情公司获悉,一项名为“质量保证,从我做起”的新产品百日质量提升活动正在热火朝天地开展着。

据介绍,为了尽快解决新品LC-1在试制中暴露出的产品质量问题,加快LC-1上市的速度,提高顾客满意度。同时,更为进一步转变全体员工的质

量意识,强化和完善生产过程的质量控制,进一步提高品牌的认知度、美誉度,豪情公司决定自2008年11月1日至2009年2月8日,在全公司范围内开展一次“质量保证,从我做起”的新产品百日质量提升活动。

为使活动开展更为有效,公司专门成立了以集团副总

裁、公司总经理潘巨林为组长的活动领导小组,和以公司副总经理陈再锡为组长的活动执行小组,负责对本次活动进行总体部署、活动计划安排、质量整改项目的督促、检查、验收、考评工作及教育工作。同时,公司资源管理部将按集团公司的相关规定进行严格跟踪考核,以此来保证活动开展的效果。

据悉,在这100天中,公司将开展“技术保质量、采购保质量、生产保质量、管理保质量、服务保质量、监督保质量、方方面面保质量、齐抓共管上质量”的新产品质量提升活动,希望通过此次活动达到以自查、自整、自改为主,专查督促为辅,务虚务实并举,以虚带实,以实促虚,以解决实际问题为落脚点,提高LC-1产品实物质量的终极目标。

读图时代 DUTUSHIDA



10月29日,宁波公司召开第三季度员工提案发布暨“百日合理化建议竞赛”活动动员大会。会议总结了10月份“百日合理化建议竞赛”各部门取得的成绩,明确11月份重点工作内容,表彰了“百日合理化建议竞赛”活动中做出突出贡献的部门。图为会议现场。 本报通讯员 王丽丽 摄



近日,豪情总装厂LC-1车间各工段都相继设立了“工艺质量管理现场整改专栏”,将每天出现的质量、工艺及6S等不良问题及时曝光,并组织员工进行有效分析、整改。图为A工段正组织员工对专栏进行分析、整改的场面。 本报通讯员 张建国 摄

e线热度 EXIANREDU

施从友:路桥公司合理化建议的尖兵

■ 路桥公司 高春泉

施从友,路桥公司焊装分厂一名普通的维修工,自2005年12月进厂以来,在短短不到3年的时间内,在维修岗位上兢兢业业、锐意创新,并不断挑战自我,特别是在合理化建议方面,积极发挥自身专业优势,认真探索日常维修之道,为分厂的设备保全工作做出了重要贡献。

常言道,兴趣是最好的老师。施从友从小出生于台州三门的一个普通农家。孩童时期,最大的兴趣便是经常跑到邻村一拖拉机维修点观看老师傅摆弄机器,这也为他在以后维修行业发展埋下了伏笔。在后来的求学过程中,施从友毅然选择了机电一体化专业,并于2000年率先进

入了摩托车行业从事机修工作。随后于2005年底加入路桥公司。行业的变更对他来说不仅仅是工作岗位的转变,更是他人生道路的一个转折。从此,他开始在这个新起点展翅腾飞。

进厂后,他发现由于行业的跨度所涉及的设备工装、工艺流程、生产技术等都与以前大相径庭,唯一相同的是电气及液压系统工作原理。从普通焊到自动焊,从小批量试产到流水线量产,所有的一切都需要自己去奋力钻研,面对这些难题,有时甚至经常徘徊于死胡同不能自拔。例如接触工作伊始,总焊线PLC和先前的公司用法有所差异,尽管工作原理有

雷同之处,但PLC所使用的编程语言却完全不同。面临这个前所未有的挑战,他在师傅的引导及自身的不断探索下,用了3个月的时间,终于完全掌握了这门编程语言,为后期的工作奠定了坚实的基础。

伴随着工作经历的丰富,施从友敏锐地发现储存在程序设计中存在一定的缺陷:当涂装分厂进车时,要求空放吊具并将板链转至转载档,程序内部进行放车确认记忆,实施空放吊具动作。而此时如果焊装分厂要求上车时,空吊具已闭合并处于升降机构架范围内,操作人员如果直接把板链打回运行档,吊具则自动张开,但放车确认内部程序却没有复位,随着

升降机构架上升到后,吊具闭合,因内部程序的放车确认仍处于记忆状态,程序指示将马上放车,而此时升降机构却没有离开储链的干涉区域,极有可能拉垮升降机的活动架,进而造成重大的经济损失。经细心分析,他果断地得出结论,上述总结关键处是放车确认记忆没有复位,并可在程序内部进行改动,将放车确认记忆用吊具打开到复位。最终通过与同事的共同努力,优化了原有程序,有效避免了升降机复位放车,对生产线起到保驾护航的作用,此项成果则获当年公司合理化建议优秀奖。

施从友的聪明、勤奋使他很快在

设备保全工作方面脱颖而出,并在工作中逐步具备了独当一面的业务能力。

此外,施从友还经常利用业余时间深入学习了各类维修书籍,不断提升自己的业务水平。其中,他写的一篇题为《锻压机的结构分析及高效合理利用》的科技论文还被收录于《2007年度吉利集团科技论文集》,就在9月份集团召开的合理化建议成果发布会上,他的《焊枪主缆使用寿命延长》的创新成果荣膺一等奖。此前他曾共同参与提出的《金刚焊装生产线二次提速》、《储链线吊具程序改进》等成果也荣获二等奖和优秀奖。在公司前不久举行的第三期员工发展通道评定中,他被评为了四星员工。



近日,湘潭生产部特设立了看板,将“每月之星”的照片、姓名及事迹进行公布,以创造一种“人人创业绩,月月争标兵”的工作氛围。图为工作人员正在将自今年6月以来评选出来的“每月之星”的近期及主要工作事例公示。 本报通讯员 易礼飞 摄