

# 我们的变革之旅已经起步

## ——访标致雪铁龙亚洲产品规划和市场战略总监孙晓东

众所周知，标致雪铁龙集团早在20年前就和东风汽车合资成立了神龙汽车，旗下富康轿车曾与桑塔纳、捷达鼎足而立。然而在近10年中国汽车市场“井喷”之时，标致雪铁龙集团在华业务却差强人意，屡屡被后来者赶超，颇有起个大早赶个晚集的遗憾。

新年伊始，国内汽车界享有盛誉的营销“虎将”孙晓东，正式出任标致雪铁龙集团(PSA)亚洲产品规划和市场战略总监。孙晓东此前曾经担任上海通用副总经理，为上海通用营销体系的建立、完善乃至达到登峰造极的地步，立下了汗马功劳，是公认的市场营销好手。从冲锋陷阵的操盘手到运筹帷幄的参谋长，法国人的求贤若渴让孙晓东切换角色之际，也让人们对PSA未来的中国区业务充满了遐想。

你之前在合资企业里面主要做营销的工作，现在更多是承担咨询顾问，你怎么把很好的创意灌输到合资公司里面去？

孙晓东：第一，对于整个市场以及消费者的认知，我们可以做得更好一些。我觉得PSA希望我们能够给他们最大的贡献可能也是在

这个方面。角色转换，对我来讲有两个方面事情必须做好。对市场的研究是由我们这边负责的，包括产品的研究，另外产品的设计造型这方面我们参与度非常高。所以我也经常会走访市场，访问经销商和在第一线卖车的做品牌的人经常性沟通。

第二，正因为以前的经历，所以我更理解前方操盘人的需求，我会尽我所能理解他们，支持他们。这一点非常重要，如果你没有经历过前面打仗，你不能理解前面打仗人的艰苦。

从上海通用到PSA，无论职务上还是工作上的转变，您认为最大转型的困难在哪？

孙晓东：我觉得是一些挑战，原来看问题可能不超过5年，但做产品规划的时候，都是在5年之内的问题，现在我们看问题要看15年。过去你是宝宝，你一哭人家都来照顾你，现在你要照顾别人。还有在这样一个集团里面，看问题还是需要有一种平衡，因为现在整个汽车工业发展，产品规划也好，市场规划也好，必须考虑全球范围内资源最高效率。所以你不得不要去学习站在更广的视野上看问题的

能力，时间的跨度更长，空间的跨度更大。

PSA进入中国很多年，比上海通用早得多，但是在市场上差异还是很大，作为整个法系在中国的表现，可以说相对疲软，你觉得可能在哪些方面注入一些新的活力？

孙晓东：疲软是以前的事情，现在已经开始好转了。实际上在我来之前，从C5上市，然后408、508、308，我相信媒体也能感受，PSA已经有一个面貌一新的感觉。PSA在这几年里制定的一些策略，我相信是把中国作为重中之重的，不仅把产品作为战略，还有一个人才战略，过去半年里面PSA在人才引进，技术中心本地化都下了苦功夫。

PSA在整个全球策略上面作的调整还是蛮大的。PSA希望在今后几年内成为一个全球公司，战略重点放在亚洲，亚洲重点在中国。所以我感觉在今后一段时间里，大家会看到PSA变化越来越明显。对于我来讲，我希望能够在这个市场上帮助PSA，一个是对于整个市场的理解和解读，对于消费者的理解。

第二个我希望能够在整个过

程中帮助到PSA与合资企业的沟通。我来了以后感觉到已经发生了很大变化，中外双方对于市场战略以及产品战略和品牌战略达成高度一致。现在PSA跟东风可能是有史以来最好的合作关系，而且还在进一步改善。跟长安合作也相当好，双方在产品和今后规划上面达成高度一致，所以我相信这些东西在不久的将来都会在市场上有所表现。原来通用跟上汽合作是一个典范，不过我觉得现在PSA跟东风的合作也不差。

PSA怎么定义DS品牌在中国未来的定位，你们如何帮助新兴公司走好第一步？

孙晓东：定位很清楚，要做高端品牌。PSA在全球都希望把自己的品牌进行提升。DS这个品牌是非常好的机会，而且中国是一个最好的机会市场。这一步对DS来讲非常重要，如果在中国市场快速成长的过程中抓住这个机会的话，有可能在PSA整个系列里形成一个高端品牌，这是PSA所希望的，也是和长安达成共识的，而且也是PSA产品以及今后规划中所能够支持的。我们希望给这个市场带来一些新鲜空气。

张云

# 春节车市租售两重天

龙年新春，“清冷”成了车市的主题词。笔者走访了沪上10多家经销商，不少车商坦言，节日并未给市场带来多少人气，前来看车的客人也寥寥无几。“客流量不足平常的一半，春节期间只卖了3辆。”一位经销商表示。“可能经济不景气吧，我们都出现了订金车到店，但不愿提车客户。”据了解，这样的情况也出现在多家品牌经销商处。总之，整个春节期间各大品牌4S店销售情况都不太理想，普遍成交个位数，有些店甚至颗粒无收。

一位业内人士告诉笔者，根据往年经验，春节期间的销售情况多数与前一年的股市、楼市相挂钩。除了汽车业自身调整因素之外，去年楼市调控、通货膨胀、股市低迷等经济因素，均对新年车市走势产生影响。此外，新车船税实施已近一个月，但还未对店内销售产生重大影响；春节期间大多只接受预订，无法提车，再加上春节前购车消费提前释放，销售不理想也是情理之中。

然而，相对于购车的冷清，沪上租车市场却是一番繁荣景象，呈现火爆的人气。安吉汽车租赁公司一名负责人告诉笔者，春节前火车票紧张，租车、拼车回家成为不少在沪外地人的新选择；长假期间沪上许多家庭走亲访友、出沪游玩，也选择租辆车。此外，很多做生意的人选择租高档豪车回老家，年轻人则喜欢租经济型轿车。现在各级别的车都租得出去。

“现在的租车市场就像几年前整个购车市场一样，越来越受到消费者的喜爱，并喷是迟早的事情。”某业内人士坦言：即使是在这样的背景下，很多租车公司都打出“春节不涨价租车开回家”的广告宣传语。虽然现在物价上涨，人工成本增加，但是今年春节期间的租车价格还真就没涨上来。捷达都在160元/日，中华骏捷基本上都在200元/日，其他同等级的经济型轿车的价格也都在200元/日左右。在物价普遍上涨的今天，租车“不涨价”拥有很高的吸引力，消费者自然趋之若鹜。

一家租车公司经理表示：“由于近年来私家车增多，租车行业竞争异常激烈，所以价格没有预期的上涨。另一方面，从去年12月初开始，不少租车公司就接受提前预订春节租车业务，所以价格也就保持了平日的价格。”

李永钧



## 开比坐更爽

### ——试驾新款大众Multivan

搭载了2.0TSI发动机和7速DSG变速箱的进口新款大众Multivan多功能商务车近日正式在中国上市，提供商务版、豪华版和尊享版三种不同配置的车型，售价为43.8万元、49.8万元和56.8万元。

Multivan属于大众汽车Transporter系列（“T车型”），总产量已突破千万，新款Multivan是已畅销百万辆的第5代车型T5的小改款。面向高端MPV市场的新款Multivan，会给商旅人士带来怎样的表现，日前我们在海南的高速公路对其进行了试驾体验。

新款Multivan的前脸改用了大众汽车家族式设计，车身还是很方正，内敛简单的线条使其看上去就像一个大盒子，虽然不算时尚，但是高档稳重，深色隐私车窗玻璃和电动滑门也透露出浓郁的商务气息。4892mm×1904mm×1990mm的车身尺寸，配以3000mm的轴距，带来非常宽敞的空间感。车内座椅及空间布局非常灵活多变，滑动地轨的应用，使第二排、第三排的座椅都能拥有充足空间。第二排的两个独立座椅可360度旋转，加上多功能桌，非常适合商务人士临时会议或者家庭、朋友车内畅谈。真皮座椅的手感不错，不过略微偏硬，而且包裹性和腿部支撑稍显不足，虽然这样

长途乘坐不易疲劳，但在一定程度上影响了舒适度。车内配备的三区独立自动空调，还有丹拿音响系统，让旅途变得更轻松惬意。

2.0TSI 发动机和7速DSG双离合手自一体变速箱的动力组合，是新款Multivan的亮点，150千瓦最大功率和350牛·吨·米最大扭矩，让新款Multivan动力十足，提速感觉并不亚于原来的3.2V6发动机，而且综合油耗更低。手握舒适的真皮方向盘，轻重缓和正好的转向力度，加上保留些许路感、坚韧稍硬的底盘，让这辆大盒子在前行时甚至有不少驾驶乐趣，这种感觉在同类的商务MPV中很难体会到。尊享版车型甚至装备了同级别车型中仅有的4MOTION四驱系统。

双氙气大灯、LED日间行驶灯、最新一代ESP系统、每位乘客都配备的标准安全气囊、带倒车影像的泊车辅助系统、胎压监测系统(TPM)等一系列安全系统，极大提升了新款Multivan的驾乘安全性和操控便利性。

德式经典设计、TSI+DSG动力总成、全面升级的功能配置、尊贵豪华的商务空间，作为为中国高端商务用户奉献的最新力作，新款Multivan应该可以找到自己的拥趸。

刘朝晖

## 北京现代兔年“名利双收”

2011年中国车市，北京现代旗舰车型第八代索纳塔在中高级轿车市场成功“突围”，从9至12月连续4个月销量稳居万辆高位，上市9个月总销量72065辆，成为车市最大黑马。全部车型年销739800辆，圆满达成72万辆的全年目标，其累计产销早在8月份突破300万辆。北京现代除了取得骄人销售成绩，其品牌形象和行业地位也显著提升，实现了“名利双收”。

随着第八代索纳塔这一集大成者的推出，北京现代完成了A0级、A级、B级、SUV从外在设计到内在配置的革新，在四大细分市场均有月销过万的主流车型，瑞纳、新

悦动、第八代索纳塔、ix35称霸各细分市场。品牌高端化得以集体呈现，形成了整体上质的突破。不足九年时间突破300万的销量、第八代索纳塔跻身主流，两个标志性的事件也让北京现代品牌在2011年跃升到了一个新的高度。2012年，随着下一款代号为DM的中高端SUV的引进，北京现代将在中高级车领域寻求新的突破。



## 能静能动 驾享合一

### ——试驾雪佛兰中高级旗舰迈锐宝



方向盘后方的方形炮筒式设计，仪表盘，完全脱胎于“大黄蜂”科迈罗的设计灵感。

本次试驾，我们充分体验了2.0L Ecotec全铝发动机及2.4L SIDI缸内直喷发动机在全新一代6速手自一体变速器匹配下的出色动力性能。这两款发动机的最大特色是在低转速区域的扭矩输出都十分厚实，起步加速起来底气十足。与底气十足的2.4L SIDI车型相比，2.0L版

虽然途中加速爆发力略逊，但仍能提供相当得心应手的驱动能力。

迈锐宝底盘构造的“驾”与“享”平衡在试驾时给我们留下了深刻印象。其前麦弗逊、后多连杆独立悬架使用了大尺寸铝合金下摆臂，确保精确和贴服的路面反馈。同时大量的隔震措施又营造出厚实、柔韧的滤振特性。迈锐宝方向响应比大部分同级车都快，驾驶者可以轻松攻

下直角弯，再加上强有力的制动，这样的驾驶感不但让人信心十足，而且也让驾车者颇具乐趣。

在方向激烈切换时，迈锐宝整车姿态稳健，ESP电子稳定控制系统，提供可靠的主动纠偏安全保护以防失控。迈锐宝的底盘动作扎实，贴服性强，中低速过坑或高速过坎，感觉都十分安稳，这种比日系车更扎实、比德系车更舒适的整体特性，很容易给人好感。

据工程师介绍，迈锐宝运用“深海静音”科技，在抑制噪音和振动方面下了很大功夫。得益于对整车静音的优化，迈锐宝在40、80、120km/h这三个常用速度下，噪音分贝数值均处于同级车的领先水平。试驾中，迈锐宝干净利落的滤噪性能令人感觉是在驾驶一辆“豪华级”轿车。

张云