

创全新渠道开拓模式 东风日产加速渠道网络下沉

在经历了多年的飞速发展之后，国内车市增速在今年明显放缓，整体车市两位数增长的时代已不复存在。面对寒冷的车市，各大厂商你有张良计，我有过墙梯。有的加速扩张步伐，开始大规模投资建厂、扩充产能，以期在新的一轮增长到来时捷足先登；有的加大品牌建设力度，以期增强品牌知名度和美誉度。而东风日产则独辟蹊径，将视角转向了未来极具发展潜力的三四线市场。

日前，东风日产首开行业先河，面向全社会精英，正式推出精英创富战略，以创新性的渠道开拓模式加快向三四线“蓝海”市场的掘金步伐，推动东风日产品牌与产品的渠道下沉。作为汽车营销模式在渠道下沉方式上的突破与尝试，精英创富战略的推出也给其它汽车企业拓展三四线市场提供了解决范本。

三四线市场潜力无限 渐成未来增长新蓝海

在北京，由于摇号购车、尾号限行、交通拥堵等不利于消费的因素，市场已经处于基本饱和状态。北京如此，上海如此，几乎所有的一二线城市都出现了这样的状况，汽车企业要想在这些市场中寻求更高的增长，已经毫无可能。虽然目前中国社会的汽车保有量已超过1亿辆，但是相对于10多亿的人口来说，中国汽车保有量的数据还有非常可观的增长空间。

那么，巨大的增长空间来自哪里呢？对此，有权威专业人士



指出，未来十年中国汽车工业不会再现爆发式增长，但三四线城市及农村市场将保障汽车业在未来十年或更长时间的稳定增长。

三四线市场潜力有目共睹，但困难与发展瓶颈更为突出。首先，整体规模巨大，占比高达50%，但独立市场很小，碎片化明显；其次，各地文化差异巨大，更缺少独当一面的经营人才。以往在一二线城市起到重大作用的4S经销方式已完全不适用于三四线市场，目前多数车企对如何建立三四线市场的销售渠道还在尝试和探索阶段。

可以预见，谁在三四线市场的渠道布局中占有了先机，谁就有可能占据未来中国汽车市场增长的制高点。

敢为天下先 以全新模式开创“蓝海”样本

基于对未来市场、渠道建设、网络布局、乃至人才战略的深度思

考，东风日产敢为天下先，创新性的推出了“精英创富战略”。精英创富战略，是东风日产面向全社会、全行业招募创富精英人才的全新渠道开拓模式。作为天使投资人，东风日产将通过创富基金平台，为他们提供资金及运营支持，建立全新渠道网络模式——东风日产“精英店”。

据介绍，东风日产“精英店”多选择在市场潜力大的区域，具有NISSAN品牌和启辰品牌车型销售以及综合维修的全维度功能，运作模式与现有4S店基本一致。东风日产市场销售总部副部长杨嵩认为，精英创富战略是对行业渠道开拓模式的大胆创新，通过全新的“精英店”模式，将实现精英人才、企业、区域市场多方共赢的良性局面，更将进一步带动行业加速向区域市场的下沉，具有非常好的示范作用。

在精英创富战略中，东风日产将作为天使投资人，帮助创富精英实现创业的梦想。具体而言，是指东风日产将与创富精英

合作，开设一家拥有正式品牌授权的东风日产“精英店”，使其成为东风日产旗下全系产品的汽车经销商，从而实现精英们的创富梦想。

据悉，东风日产“精英店”的投资规模在300万-500万元左右，创富精英个人只需出资50万-60万元。在“精英店”成立初期，“精英店”股份比例将按照创富精英个人和东风日产的实际投入金额比例来确定。在日常的经营过程中，作为小股东的创富精英将完全享有自主经营的权力，东风日产只对精英店进行财务监管。此外，东风日产还会为“精英店”提供流动资金、管理咨询等全方位的业务运营支持。

不仅如此，“精英店”所有的经营利润将在“精英店”的公司账面积累，当“精英店”利润累积到一定的额度，创富精英就可以使用“精英店”的盈利所得回购东风日产在“精英店”中所占的部分股权，从而实现“精英店”的控股，真正成为“精英店”的老板。

在创富精英实现股权回购后，东风日产仍将在“精英店”中保留少量的股份，与创富精英继续保持战略合作的关系，并持续为“精英店”提供运营支持和保障，从而提高“精英店”的抗风险能力，确保“精英店”实现长期、稳定的发展。

对于精英创富战略的推出，东风日产乘用车公司副总经理任勇表示：“借助‘精英创富战略’，我们希望能够吸纳、扶持社会精英人才共同发展和开拓具有深厚潜力的‘蓝海市场’，以

‘领先半步’的策略占据市场高点和先机。同时，精英创富战略只是我们深度拓展三四线市场的尝试之一，未来我们还有一系列措施强化我们在三四线市场的竞争力，赢取在‘蓝海市场’、在未来十年竞争中的主动权。”

对此，有业内专家指出，三四线市场是未来的新增增长点，但多数厂商对此还一筹莫展。东风日产此时推出思考全面的精英创富战略，不管是资金支持、人才激励抑或是渠道模式，无不切中三四线市场发展要害，可以说是目前极为完美的三四线渠道拓展方式。以创新为驱动力，站在中国汽车行业第一集团的高点上，东风日产已找到开拓三四线市场新蓝海的有效手段，无疑正开始加速其向百万年产量目标前进的步伐。



VIEW 福田风景

风景“VVT”智能节油王

轻客超优动力

庆祝北京福田汽车成为中国国家排球队战略合作伙伴

热烈庆祝北京福田戴姆勒汽车有限公司成立

节油动力

采用莲花公司开发的2.0VVT动力，功率高达95kW，工信部门数据百公里经济油耗仅8.6升，利用PVC进气歧管和脉冲增压进气增大进气量，单缸四气门，双顶置凸轮轴，燃烧更充分，升功率高达47.5kW/L，Bosch爆震传感器，达到极低的油耗。

可靠底盘

英国莲花优化升级的加强型底盘，保证整车各种工况都能在发动机的经济转速区域内工作；通过CAE强度分析与30万公里满载可靠性试验。高速行驶稳定性、安全性强。

超大空间

加长车身，中高顶各种版本齐全，车身加长。加高版空间更大，车身加长300mm，加高290mm，车内容积增加1m³，加长产品能满足更多需要。

经销商	上海景文	021-68194205	021-34680877
	上海弘众	021-64198207	400-6807032
	上海羽展	021-66508113	13472477762
	上海弘迅	021-62509009	400-6210309

北汽福田汽车股份有限公司蒙派克迷迪风景销售公司
服务中心：4007 009 999 销售热线：010-59917114



中国国家女子排球队高级赞助商

Sunray 星锐

JAC

欧系多功能商用车新标杆

服务质保期行业领先
整车质保24个月/8万公里
发动机质保24个月/25万公里

代办市内货车通行权限
二手车置换优惠政策
蓝牌C照轻松驾驶

厂家咨询电话:15856395976

上海万佳汽车销售有限公司 上海二茆汽车销售有限公司

销售电话: 021-36380728 销售电话: 021-62644003

地址: 上海市宝山区逸仙路1978号 地址: 上海市普陀区金沙江路1146号

五菱宏光——来自通用汽车全球技术

五菱夏季 特价风暴 行动又开始啦!

五菱之光 2.79 万元起，其它各款车型均有优惠!

活动日期: 6月1日-6月30日

www.shiwuling.com

上海五菱汽车销售有限公司 上海康桥康安路818号 电话: 58123508 13918725050

连锁销售服务店 康桥店 58128722 闵行店 64909056 金山店 57381557 嘉定店 69171950 奉贤店 67106773 松江店 57688950 沪南店 68121868 崇明店 59682173 青浦店 69211857 惠南店 68014617 宝山店 56869139