

稳超30万辆，奔驰今年将大步流星

——访奔驰销售与市场营销执行副总裁段建军



2015 上海国际车展上，北京奔驰携四大车系强势亮相，不仅公布了国产 GLA 定价，全新 C 级标准轴距版轿车 C 200 4MATIC 也同台发布，集中体现出北京奔驰针对中国市场需求及时升级产品的诚意。笔者在车展现场专访了北京梅赛德斯-奔驰销售服务有限公司销售与市场营销执行副总裁段建军，听他一解今年奔驰在华的续增长计划。

国产GLA如何体现其中国版特色，未来会否推出更丰富的车型？

段建军：国产GLA SUV在上海车展正式公布售价并上市。GLA SUV自去年11月份开始以进口车身份开始销售，当时采用进口车的方式推出车型实际上是在弥补第二工厂正式投放之前的空缺。在车型推出和定价时，就考虑到了今年4月份开始有新车这一情况，其定价就是参考国产车的定价。

GLA一上市就非常火热。伴随4月8日国产车下线，车型也更为丰富。原来有GLA 200和GLA 260 4MATIC两款，现在多了一款GLA 220 4MATIC，为国内喜爱GLA级车的客户带来了更多的四驱车型选择。从配置上看，国产GLA SUV车型配备了丰富的专为中国市场定制的配置，其中的许多顶级配置都是在进口车型中所不具备的，比如电动尾门、前排座椅靠背储物网、后排空调出风口，皮革对比色缝线仪表板以及带打孔的Artico真皮座椅、前排副驾电动座椅记忆组件等，这些都是新的GLA国产车型增加的配置。

生产GLA的新工厂也有它可圈可点的优势，不仅仅质量上和全球统一，也将工艺带入更高的境界，新工厂未来是我们全球最大的工厂之一。

奔驰全新C级上市时曾有人说它定价偏高，但事实证明市场表现非常好，你如何解释这一现象？能否透露全新C级今年的销量目标？

段建军：先说C级车的销量目标，一季度和去年相比提升了80%。全新梅赛德斯-奔驰长轴距C级车在细分市场不多见，因此在投放市场的时候，采用的是一个“变局者”的概念。

记得2013年我刚来这家公司第二个星期，有机会到德国总部斯图加特，那是我第一次见到C级车。我清楚记得，看到它的一瞬间，完美的车身线条，以及焕然一新、精雕细琢的内饰设计让我为之震撼。

价格高不高？全新长轴距C级车上市的时候有人问过这个问题。我相信这个车大家只要多了解一下，多体验一下，多和车在一起，很多细节诸如夜间氛围灯，内饰的材质、颜色、做工，

还有车内安静的程度，相处得时间多一点，你就会更多地感知到它的价值。

当然，从整体上市主题的选择来看，这款车型在这个细分市场确实不多见，所以我们在中国上市选择了“变革者”三个字。我们的经销商在零售营销时也做了一些设计，展厅不仅摆放着上一代C，也放有这一代的C，让大家打开发动机盖，打开车门，打开后备箱，亲自去看。

此外，我们4月份全面启动2015梅赛德斯-奔驰C级挑战赛，在接下来的6个月中，预计将有超过20000名挑战者参与其中，通过精心设计的挑战环节，挑战者们将全面体验奔驰C级车的澎湃动力与便捷操控。

今年销量目标为30万辆，一季度增长18%，目标是否有些保守？

段建军：今年一季度梅赛德斯-奔驰品牌在大陆地区销售超过7.5万辆车，同比增长了18%。去年同比增长28%，总共销售了27万辆，如果说今年在27万辆车的基础上增加18%，就已经经过30万辆。现在有了国产化的

GLA SUV，和进口车相比，量还会有比较大的提升。另外，这次在上海车展我们也增加了长轴距车型的供给，并且预计今年年中会上市标准轴距C级车。因此，对于今年保持两位数的增长，且比较大幅超过30万辆还是有保障的。

宝马去年对经销商进行巨额补贴，奔驰会跟进么？

段建军：对于我们而言，经销商的盈利水平非常重要，我们愿意倾听经销商反馈的意见和建议，相应地不断调整我们的商务政策。有人问为什么和过去比较，梅赛德斯-奔驰经销商层面的工作有了一些转变。我想最大的原因有三个：第一，合资公司的成立。合资公司没成立之前，进口说进口的事，国产说国产的事。大家都是合作伙伴，没有重点其实合作无从谈起。合资公司成立后集中力量朝一个方向努力，效率也更高。第二，产品角度上来讲，今年是我们SUV年，SUV越来越多，包括国产的GLA SUV和后续一些车型。其他的产品优势也非常明显，比如我们有S级产品，能够做到市场绝对的领先，从市场份额来看有非常明显的优势。可以说产品是帮助我们保持稳定发展很重要的基石。第三就是包括营销手段、经销商战略合作伙伴等因素的推动。在市场环境和国家政府政策大背景下，2014年是生产厂家和汽车经销商合作伙伴的元年，我们会继续大踏步往前走。相信在这个过程中谁适应得快，引领着向前走，谁就会成为最后的赢家。

罗裕



猛狮科技携首款纯电车亮相

本届上海车展上，猛狮科技携首款纯电动汽车“戴乐·起步者”在展台与观众见面。2014年，猛狮科技与同济汽车设计研究院建立战略合作关系，共同开发符合中国国情的集轻量化、智能化、互联网化于一体的纯电动汽车。

戴乐·起步者是猛狮科技推出的首款绿色环保、节能低碳的纯电动汽车，采用轻量化、电动化、智能化、信息化的设计理念和新视界、新感受的核心研发思路，成为新能源汽车的佼佼者。新车计划于2016年下半年实现量产，预计售价为4.2万-5.5万元。



该车的外形设计灵感源自现代建筑的几何化特征，简洁而富有锐气，车体短小精悍，强健且富有动感。车身采用彩、银、黑多色搭配，亮丽而时尚；内饰采用1+2的布置形式，大大改善了传统车5座车内部空间利用率低

的现状，同时能够很好满足日常出行的需要，实现了“有限尺寸、极大空间”的设计理念。戴乐·起步者不仅展示了小型电动车的崭新方向，也与猛狮电动自行车构成了“组合式交通”，成为出行方式新时尚。

林夏

百辆普锐斯“双擎”投入使用 一汽丰田与易到用车战略合作



一汽丰田与国内最大的互联网用车平台易到用车日前在上海达成战略合作，双方将在环保出行领域联合开

展创新性探索，倡导低碳出行，共创美好蓝天。即日起，一汽丰田旗下上百辆油电混合动力“双擎”动力车型——普锐

斯，将投入易到用车平台，为用户带来绿色环保、安全健康的高品质出行服务。届时，消费者只需通过易到用车App，就可以轻松预订一辆专属普锐斯开到指定位置，享受专车服务或进行上门试驾体验。

此次与移动互联网跨界合作新的尝试，也意味着一汽丰田将借助创新平台和定制化服务，在传播丰田双擎技术全球领先的商品特性及其在节能、环保方面具备的独特社会价值的同时，向人们传递出一汽丰田积极推进我国环保事业发展的坚定决心。

余音

NAVECO
南京依维柯

跃进
轻商用·更美好

购跃进·拼明星车型



最高优惠!!!
5000元

即日起

- 凡购买S50小福星指定车型，即赠送3000元油卡；
- 凡购买X品系上骏指定车型，即赠送3000-4000元油卡；
- 凡购买H品系帅虎指定车型，即赠送2000-5000元油卡；

活动详情请咨询当地经销商

上汽集团
SAIC MOTOR

上海维宝汽车销售服务有限公司
联系电话: 021-58145453/58145451

官方微博: 400-828-1893
网址: www.naveco.com.cn
微博网址: http://weibo.com/yfveico

IVECO