

“全价值链”发力挑战最高目标 东风日产完美收官圆梦2011

2011年是东风日产的“同心筑梦”年。这一年,东风日产不仅提前完成77.2万台既定目标,以成功达成80万台挑战目标完美收官,更刷新了合资厂商的销售扩张速度,创下了8年300万辆的最快纪录,以全价值链体系力铸就辉煌。不管是在产品线布局、水平事业发展,还是在产品研发方面,东风日产都一直坚持创新,向最高目标挑战,为广大消费者创造更美好的“人·车·生活”。



完美产品矩阵 市场表现铸辉煌

2011年,天籁、逍客、新TIIDA、轩逸、阳光五款车型月均销量齐齐过万,组成了最耀眼的全明星阵容,成为东风日产冲击80万台挑战目标的最有力支持。其中,最惹人瞩目的莫过于今年全程领跑中高级车市场的旗舰车型天籁。继7月勇夺上半年销量冠军后,天籁1-11月累积销量达到140045台,直指中高级车全年销量冠军。此外,TIIDA也以优异成绩蝉联IQS中型车细分市场的冠军,完美续写了中级两厢车的王者传奇。

2011年也是东风日产不断开拓新市场的一年。世界首款豪华跑车型SUV的楼兰,为其打响抢占高端SUV市场第一枪;新奇骏凭借“智驱、智观、智享”三大核心

优势开创了城市SUV的智能全能新风潮;日产旗下最高端的豪华MPV贵士,以独有的产品特性,为新一代高端商务人士提供最尊享的驾乘体验。

至此,东风日产“高端领军、中部崛起、小车爆发”的合理产品布局已正式形成。它在全面覆盖汽车用户各种需求的同时,也为东风日产日后的继续腾飞打下了坚实的基础。

创新服务品牌 满足全方位需求

8年来,东风日产在服务事业建设上一直走在行业前列。随着服务事业的不断推进,东风日产更与时俱进地对“感心服务”进行创新和升级。“N延保”让过了保修期的车子能以较低的价格享受到原厂服务,其受惠车型和受惠地区不断扩大,让更多车主体验

到“花小钱享大保险”的实惠;保险管家开展“理赔提速工程”,将理赔与维修同步进行,实现了“立等可取”的快捷理赔;“车易换”进军电子商务平台,借助东风日产二手车网站,让您足不出户“换”到好车;“N易贷”的查询平台,更是让消费者时时刻刻掌握车贷的进度。

人性化的服务设置、专业化的服务水平、现代化的服务工具,东风日产凭借这三大领先优势,大幅度提升、巩固客户品牌忠诚度,一路领跑汽车服务市场。

双品牌战略起飞 销量飙升创奇迹

2011年,面对车市低迷、日本大地震等诸多不利因素,东风日产依然保持着强劲的上升势头,凭借不断“创新”铸就出强大的体系竞争力,并创造出另一行业“奇

迹”——用8年时间完成了300万台的产销量,打破了所有合资企业的 fastest 纪录。

经过多年酝酿,东风日产自主品牌“启辰”终于破茧而出。2011年4月20日上海车展,启辰概念车亮相,10月28日在深圳启辰首家专营店落成,11月21日,启辰首款量产车D50亮相广州车展,意味着启辰品牌已经初步完成了从“概念”到“实体”的重大转变,东风日产“双品牌”战略真正落地。

双品牌战略的实施代表着东风日产从一个制造基地上升为完整意义的汽车企业,东风日产自主研发实力得到真正的验证和提升,真正地把自己手里的资源转化成生产力,全价值链体系由此更加完整。东风日产正以积极的行动,为广大消费者带来更高品质的用车生活。

任勇解读「取胜秘诀」

“无论我们走得多远,创新永远是东风日产最基本的发展观,也是企业不断挑战最高目标、‘化不可能为可能’的源动力,”东风日产副总经理任勇解释道,“东风日产的创新主要体现在企业文化融合、企业管理模式、技术研发、生产品质、营销策略和售后服务等方面。”

东风日产中日《行动纲领》解决了过往困扰诸多合资企业的文化融合问题,使得合资双方超越了文化差异,形成了从“合资”到“合心”再到“合力”的企业力量,为东风日产在之后的高速发展奠定了基础。

东风日产秉承了日产汽车和东风汽车的优秀DNA,通过不断改善,形成了具有创新意义的管理模式。这种管理模式,使企业的组织架构更加扁平化,让管理更高效灵活,响应速度更快,抗风险能力更强,为东风日产带来高水平的决策力和高素质的执行力。

在技术研发方面,东风日产把日产先进技术与中国市场无缝结合,使其更加适应中国消费者的需求。而作为东风日产新品牌的启辰,更能够体现企业在自主研发技术上的创新和实力。东风日产通过让供应商介入启辰的整车开发,从源头上培养供应商的研发能力和正向开发能力,并通过资源整合和联合开发实现二次创新,集成转化成产业创新的成果。

凭借创新、严格的生产管理水平,东风日产的产品一直备受信赖,也得到了权威机构连年的高度评价,形成了更具特色和优势DNPW(东风日产生产方式)。

东风日产一直以创新的战略布局和极具洞察力的营销方式引领行业潮流,推动了东风日产品牌与销量的双增长。

在服务创新上,早在2003年,东风日产就率先提出“五个安心”的售后服务承诺。而在之后,东风日产更是随着行业的发展和消费者的需求变化,陆续推出“感心公路”、“易租车”、“保险管家”等“行业首次”,比车主想得更为周全,不断为他们提供真正的“感心服务”。

龙年贺岁,惊喜连连

Mazda 6 岁末大礼超值放送

十二项智能升级安全更便利 车险油卡加延保优惠更贴心

- 行业自动理赔
- 一键升窗
- 智能倒车辅助
- 倒车影像
- 电子手刹
- 胎压监测
- 中控锁自动解锁
- 中控锁自动上锁
- 智能钥匙
- 智能钥匙
- 智能钥匙
- 智能钥匙

限时限量,即刻抢购!一汽马自达倾情回馈,感恩新年! (限1000名)

一汽马自达

上海科达浦东4S中心 021-51303622 上海科达闵行4S中心 021-56771666 上海科达周浦4S中心 021-60891166

上海宝钢(宝山区) 021-56922505 上海菱青(普陀区) 021-52959493 上海特顺(松江区) 021-67743588

上海顺通(奉贤区) 021-67192698 上海九华(闵行区) 021-54476966 上海江铃(虹口区) 021-62176667

上海浩冉(金山区) 021-57232816 上海浦三(浦东区) 021-50823163

顺达启航 “赚”动未来

超值版高端轻卡江铃·顺达 6.18万元起

江铃·顺达

短轴栏板 6.18万起 长轴栏板 6.58万起

千里江铃一日还

30万 50年 100万 250万

省油 五十铃4JB1发动机,业内盛赞其为“一直被山寨,从未被超越”。江铃轻卡在正宗五十铃4JB1经典动力的基础上,联合德国博世、奥地利AVL等国际一流厂商进行技术优化,30万公里赚回一台车。

耐用 一辆耐用的卡车,相当于一个伙计,任劳任怨,从不挑挑子,值得信赖。江铃轻卡,整合福特全球供应平台,辅以50年专业商用车制造经验,品质过硬,整车寿命长,30万公里无大修,二手车残值高,当然值得信赖。

当地经销商:

上海科达浦东4S中心 021-51303622 上海科达闵行4S中心 021-56771666 上海科达周浦4S中心 021-60891166

上海宝钢(宝山区) 021-56922505 上海菱青(普陀区) 021-52959493 上海特顺(松江区) 021-67743588

上海顺通(奉贤区) 021-67192698 上海九华(闵行区) 021-54476966 上海江铃(虹口区) 021-62176667

上海浩冉(金山区) 021-57232816 上海浦三(浦东区) 021-50823163