

全新第八代凯美瑞到店上市

广汽丰田今年销量将超50万辆

高元元

上周六,广汽丰田在杭州城中香格里拉大酒店举行了全新第八代凯美瑞的杭州店头上市发布会,代表着这款TNGA的中国首款战略轿车在全国范围内已全面到店,自去年11月中旬发布以来,短短一个多月时间,全国累计订单接近3万辆,引领中高级轿车市场复兴浪潮。

在刚刚过去的2017年,广汽丰田实现零售销量440390辆,超额完成43.5万辆的年度目标,保持稳健发展。随着全新第八代凯美瑞等新车强劲发力,广汽丰田2018年将跨越50万辆销量规模。

运动和混动
全新第八代凯美瑞引领潮流

第七代凯美瑞2017年完成销量80518辆,上市以来累计销售超过64万,圆满完成了自己的任务。而它的接班者,凭借TNGA“丰田新全球架构”带来的高价值,全新第八代凯美瑞预订十分火爆。截至目前,全新第八代凯美瑞累计订单已接近3万辆,其中凯美瑞运动系列需求强劲,开拓运动型轿车新细分市场。同时,2.5L排量车型(含混合动力双擎)占比接近70%,混合动力双擎订单占比达到21%。

2017年,作为广汽丰田混合动力“双



剑客”,雷凌双擎和凯美瑞双擎全年累计销售44921辆,比去年同期增长43.5%,占广汽丰田总体销量比例超过10%。2017年以来,广汽丰田混合动力车型销量已实现连续12个月的双位数增长。作为混动市场的开拓者和引领者,广汽丰田混动累计销量已达成首个10万辆,为国内混合动力车保有量最大的车企。

三大新车导入
2018年销量剑指50万辆

通过构造改革,2017年,广汽丰田两条生产线一次性合格率提升到98.8%以上,高于行业平均水平约10个百分点;同时生产效率相对2015年构造改革之前大幅提升了

21.7%;全国经销商盈利面达到94%,经销商满意度在最近四年内三次夺得业内第一。(※J.D. Power中国汽车经销商满意度研究报告)

2018年,随着全新第八代凯美瑞热销,以及丰田全球战略SUV C-HR、首款纯电动SUV等新车导入,广汽丰田将再次迎来强劲的销量增长,预计年销将跨越50万辆新台阶。

与此同时,广汽丰田渠道服务持续升级,即日起为全车系顾客推出“一元购”上门取送车服务。车主在丰云行APP预约维修保养成功后,可一键享受上门取送车服务,节省宝贵时间。目前该服务已覆盖全国23个大城市100多家销售店,未来将进一步扩大服务区域。(※数据均为终端零售数量)

销售售后双五星
浙江米家别克全面升级搬新址

连续多年被上汽通用评为销售售后双五星经销商;连续四届获全国汽车维修行业“诚信企业”,也是国家交通部的先进单位;有着1.5万稳定客户,月均维修台次近4000辆,开业至今已服务7万余别克车主,累计别克销量超4万台。

这就是刚从杭州艮山东路搬迁至笕丁路143-1号的新浙江米家别克。上周,当记者来到新店,看到二千多平方米现代感十足的双层立体环绕展厅,六千多平方米的售后维修区,立马被其先进设施和巨无霸的规模惊呆了。

浙江米家的梦想
设施也要做第一

“做汽车销售时间长了,就有梦想,硬件设施也要做第一。”浙江米家集团总裁张建业表示,做别克品牌这么多年,员工的骨子里都流淌着别克文化,当时老店规模做到第一,但设施不足,总觉得亏欠客户。成立于2002年的浙江米家别克是上汽通用别克品牌授权的第一批4S店,15年诚信经营后规模不断壮大,在杭州享有良好声誉。但因在艮山东路的老店地方狭小,所以从2012年开始,米家别克开始谋划新店。

2017年11月,杭州城东笕丁路,占地20亩的新米家别克全新升级开张。新展厅非常宽敞,可同时摆放20台展



车,以别克全新的设计标准,硬件和服务设施全面升级,已成为我省设施和规模都遥遥领先的别克旗舰型4S店。

覆盖更广
别克销量浙江第一

据了解,新店搬迁仅2个月,已完全恢复到了以前的客流、成交以及维修进场服务台次。去年,其销售额达4.8亿,售后产值达1.3亿。

而这,受益于别克的热销,别克旗下君威、昂科威、新英朗、GL8、GL6等车型深受大众喜爱。GL8和GL6两兄弟更是合资品牌MPV中的佼佼者,11月合资品牌MPV销量中,GL8销量第一,创单月销量纪录,而别克GL6表现更突出,上市1个月就稳居合资品牌MPV市场前三。借此东风,浙江米家去年拿下别克销量浙江第一,这已是其连续三年第一。

本报记者 林燕 本报通讯员 叶丹

高素质团队10年坚持
让元通元瑞沃尔沃赢得了消费者厚爱

“如果用几个关键词来形容的话,我们团队是专业、敬业和热情的团队。”在浙江经销商金钥匙评选中,元通元瑞荣获团体荣誉奖。对此,元通元瑞汽车总经理朱冰表示,这是他们高素质团队10年坚持,配合默契,赢得了消费者的厚爱。

2008年1月8日,元通元瑞诞生在杭州城北沈半路上,那年车市低迷,元通元瑞汽车逆流而上赢得了生机。随后几年,尽管杭州有越来越多的品牌经销商诞生,元通元瑞始终在逆流中勇进,扛过了一次又一次的挑战,至今始终保持浙江省领先地位。

“10年,我们团队骨干人员一路坚守至今。”朱冰表示,这是最令他感动的。

沃尔沃的品牌精神就是坚持,坚持90多年的安全,坚持以人为本,正是因为浙江元通元瑞拥有一支高素质的管理团队,都热爱沃尔沃品牌,认同品牌文化,坚持给客户提供最优质、最专业的服务,客户满意度始终遥遥领先。

10年,浙江元通元瑞在总经理朱冰的掌舵下稳扎稳打,总销量达7700多台,维修台次59631,名列浙江省前茅。在沃尔沃每2年举办的全球VISTA大奖中次次获奖,曾获得中国区冠军。

2016年浙江元通元瑞在被厂家指定为沃尔沃大客户中心、尊沃二手车中



心、零部件中心、原厂美容中心、省政府指定维修单位、浙江省杭州市公务用车指定采购单位,2016年G20峰会元瑞作为开道车保障单位,出色完成保障任务,获得组委会与社会一致好评。

元通元瑞获得的荣誉更是无数,连续4年被中国(杭州)年度汽车总评榜评为年度最佳4S店,还有杭州十佳销售之星、汽车流通年度大奖风云榜最佳4S店服务奖以及沃尔沃厂家大客户最佳案例奖;还有沃尔沃车核心经销商集团重点项目贡献奖,最受消费者喜爱的十佳经销商,多年获评浙江年度经销商“金钥匙”奖。

朱冰表示,沃尔沃强调“以人为本”,从产品设计到产品销售和服务,都紧紧围绕人的需求。作为车主身边的沃尔沃专家,元通元瑞将以荣誉为新的起点,以更优质的服务回馈每一位客户。

本报通讯员 王小飞 本报记者 林燕