

创新转型战寒冬

——上汽依维柯红岩 2016 年营销商务年会的观察和思考

■ 本报记者 于丹

1月9日,以“创新转型,聚力共赢”为主题的上汽依维柯红岩商用车有限公司2016年营销商务年会在重庆君豪大饭店隆重召开,并同期举行了全新杰狮全系产品全面上市发布仪式,同时为狮王争霸赛选手及优秀经销商颁奖。上汽依维柯红岩股

方代表、上汽集团商用车事业部副总经理于琼根等各方领导,上汽依维柯红岩总经理杨汉琳、党委书记夏洪彬等本企业高管,以及来自全国各地的数百家经销商代表、金融界代表和媒体代表出席了会议和仪式。

会议当天,美丽的山城滴着小雨,带来了清爽的氛围也似乎带来了经济结构调整、三期叠加阵痛对企业的影响。近二三年来,高速发展了三十多年的中国经济遭遇

到最大一轮天花板制约,制造业产能过剩投资拉动受限,世界经济不景气出口受阻,加上内需难振和长期积累的粗放式发展弊端,以及投资和出口驱动难以转变成消费驱动等等因素,国民经济骤然下行,重卡行业遭受多方重创。一直在转型之路上不懈奋进的上汽依维柯红岩,毫无疑问也受制于全行业不景气特别是工程车市场大幅下降的巨大冲击,整车销售增长乏力,市场份额受到挤压。

近年来,面对中国经济转型、增速急剧走低的新常态,上依红从消化库存、产品开发、组织架构、资源前置四大方面发力,仍然取得不错的成果,在产品质量提升、新技术应用等方面获得用户一致好评,但由于种种原因未能一举突破市场寒冬。上汽依维柯红岩总经理杨汉琳坦承,面对复杂多变的行业市场和经济形势,上依红抵抗市场风险的能力还不够强大,企业的转型还没有完全成功。他在主题报告中提出,2016 年上依红要加速转型,实现 21000 辆的年销售目标,将市场占有率提升至 3.7%。其中,国内销售 18000 辆,出口销售 3000 辆。

记者发现,与上依红往届年会相比,本届年会最大的特点就是务实。杨汉琳总经理在其工作报告中,一开始就毫无保留地向所有与会者公布实销量。面对当下重卡行业严峻的市场形势,他首先从企业自身深入分析 2015 年营销工作中存在的不足,并提出了 2016 年的营销工作思路,指出要从升级营销方式拓宽客户资源,从转变营销模式提升竞争力,从丰富营销支撑延伸服务面等入手,把握创新转型的重点和难点,推动上依红业务稳健发展,使公司迈上良性发展道路。

面对行业市场大跌的趋势,企业虽无法左右大势,却可以积蓄自身的力量以待反攻。近年来,经历了三十多年粗放式高速发展的中国经济和企业界,如何大力提升自主创新能力、产品科技含量和内涵发展水平,如何加快从中国制造向“中国创造”的转变,已经成为一个极其重要也极其艰难的课题。在国内经济转型持续多年仍旧艰难乏力,诸多名企业绩下滑甚至苦苦求生

的大环境下,上依红以不懈创新进取的理念和本色,既不回避 2015 年销量滑坡的事实,更将工作的着重点放在“十三五”开局之年打好翻身仗的新目标上。杨汉琳表示:上依红要继续探索创新发展的道路,并以此挖掘自身的新优势,寻找新的市场增



●全新杰狮全系产品上市发布仪式



●上汽依维柯红岩总经理杨汉琳

长点。他强调,2016 年,上依红要聚力各方资源,坚持一以贯之的“品质铸红岩”理念,用产品和市场双轮驱动,打一场绝地反击的攻坚战。

上依红 2016 年 21000 辆的销售任务,将较上一年的实际销量大幅增长 141%。而到十三五末期,上依红要达到年销 50000 辆。为了完成这个倍增目标,上依红已计划打出一系列组合拳,这些措施包括切实提升市场的响应速度、实施流程再造、强化执行力、调整定价机制、提供优质服务、加大出口力度并做好大客户业务等等,还将在空白的销售区域实行直销的模式,并决定由杨汉琳总经理亲自主抓营销。

上依红同时将实施一系列贴近用户的

体验式营销,以弥补企业接地气不够的营销短板。技术行家出身的杨汉琳谈到,以杰狮、杰卡、新金刚为代表的红岩产品线在品质方面的实力无需怀疑,曲高和寡的重要原因在于红岩车贴近用户的工作还有差距。他说好产品只有亲自用过、对比过才会知道,比如危化品市场并非红岩的优势战场,但由于杰狮驾驶室的高安全性,以及对驾乘人员的保护性非常好,用户发现这一优势后在业内迅速传播,使得杰狮危化品运输车意外地迎来了很好的机遇。杨汉琳坦言,过去我们一直在潜心造车,却忽略了让用户去体验好产品。因此,2016 年第一场红岩用户体验活动于元旦后就已全面开启。

另据了解,日前刚结束的“杰出英豪、狮王争霸”赛吸引了 3 万多名卡车驾驶员的关注。而在北京刚刚结束的第五届我信赖的商用车动力评选颁奖典礼上,上依红多车型动力上菲红 Cursor9 一举荣获金牌发动机奖,也从一个侧面展现了红岩车的实力和品质。

据悉在营销模式变革中,上依红将加大对经销商的支持力度,实行按 1:1 出资的“1+1”模式经营,同时对经销商进行金融支持,化解库存风险。在大客户端成立专门的工作组加大支持力度,以军方、央企、大物流公司和港口为重点开发项目,并同步跟进服务支持。在一些弱势区域还将灵活地采取直销方式进行销售。在新型的二手车市场也将发挥链接作用,开展以旧换新业务,搭建置换平台。同时在非洲和东南亚等海外市场积极布局,加大对海外经销商的支持力度,提升企业形象和海外服务能力。

业内人士认为,上汽依维柯红岩全新杰狮全系产品的全面上市,有望翻开红岩

汽车征战市场的全新篇章。早在三个月前,上依红就发布了杰狮畅途版 2.0,成为全新杰狮标志性车型之一,开启了大马力畅途运输新征程,受到广大用户的热烈欢迎。据悉全新杰狮全系产品包括牵引车、自卸车和载货车,经过 60 多项技术升级,更贴近用户需求;发动机则从 9 升、10 升、11 升、12 升、13 升进行了全覆盖,成为行业动力匹配最为完整的产品品系,可以有效满足不同工况、不同用户、不同车型的广泛需要。

记者了解到,为了抢占牵引车市场尤其是 6x4、6x2 大排量马力的牵引车以及轿运车和危化品运输车等细分市场,2016 年上依红还将陆续推出几款重量级新品:3 月推出红岩杰卡 4x2 牵引车,下半年推出配套 11L 科索发动机的全新杰狮,实现黄金排量的技术领先;全新杰狮中置轴轿运车也将在下半年上市。

近年来,上汽依维柯红岩坚持科技创新,力行产业和产品升级,大力提升企业发展的质量和效益,在切实转变发展方式方面做了大量卓有成效的工作。从本届商务年会上依红出台的 2016 年发展转型以及改革的思路,公司将采取“三个不变”和“四个转变”等一系列措施,保持和发扬优良传统,力行创新开拓,将要推出的新产品、新技术、新营销、新服务、新目标,以及其所传递和展示的上依红公司的新决心、新形象包括杨汉琳总经理的若干经营理念、思路 and 所涉及的营销、管理手段等,人们有理由据此相信,在刚刚开局的 2016 年乃至整个十三五期间,矢志创新、不懈奋进的上依红人定将能在浴火再造的不利市场环境中,奋力拼搏,顽强奋进,不断书写冲出低谷勇攀新高的再发展恢宏篇章。



●狮王争霸赛获奖选手颁奖现场



●品质铸就上依红全新杰狮

茅台酒荣获中国白酒历史标志性产品 袁仁国季克良荣获“中国白酒历史杰出贡献人物”称号

近日,由中国食品工业协会白酒专业委员会组织相关省市食品工业协会领导、行业专家及白酒骨干企业代表认真评选的“1985-2015 中国白酒历史杰出贡献人物”和“1985-2015 中国白酒历史标志性产品”新鲜出炉,袁仁国、季克良、王国春、唐桥、张雨柏、徐占成、张良、汪俊林、梁金辉、吴向东、吴少勋、梅林、蔡宏柱、蒋红星、宋克伟、沈怡方、曾祖训等 48 人获评“1985-2015 中国白酒历史杰出贡献人物”。

茅台酒、五粮液酒、泸州老窖特曲酒等产品荣获“1985-2015 中国白酒历史标志性产品”。

中国食品工业协会白酒专业委员会于 1985 年经原国家经济委员会批准成立,是中国白酒行业第一个全国性行业组织。此次评选是中食协白酒专业委员会对 1985 年至今中国白酒行业 30 年之发展的系统回顾与总结,可谓是白酒行业的一件盛事、大事。

(自中)

永葆创新精神 站在行业前沿 兴白酒之业 扬文化之魂 蔡宏柱荣膺中国白酒历史杰出贡献人物称号

1月9日,“奋斗与辉煌”中国食品工业协会白酒专业委员会成立 30 周年座谈会在北京召开。会议现场发布了中国白酒 30 年发展报告,表彰了 30 年来白酒行业发展中涌现出的杰出人物和重要白酒品牌。稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱荣获“1985-2015 中国白酒历史杰出贡献人物”称号,稻花香被评为“1985-2015 中国白酒(区域性)历史标志产品”。

“兴白酒之业,扬文化之魂,走产业之路。”蔡宏柱对白酒产业的热爱、坚持与信念始终如一。在 1 月 3 日的稻花香全国经销商培训会上,蔡宏柱与广大经销商分享了对当前经济形势、白酒趋



势的分析,以及对稻花香未来发展的战略思考。他坚信,白酒产业是朝阳产业,永远不会毁灭,新形势下,更要坚定信念,抢抓机遇,创新发展,化危为机,实现弯道超越。

翻开中国白酒 30 年风云录,蔡宏柱、稻花香是其中不可或缺的关键词。30 多年前,蔡宏柱从 3 个人、3 口缸、1500 元贷款起步,一路披荆斩棘,将无人才、无技术、无市场的小作坊,一举发展成为中国企业 500 强,名列中国白酒前三强,创造出 392.75 亿元的品牌价值,领衔“中国好民酒”,并在“十二五”期间发成五大产业并举发展的现代企业集团。他始终讲白酒是核心、永远的主业,每年都亲自主持白酒市场、产品相关专题会议,数次深入市场一线调研,与全国各地经销商、消费者面对面,共同破解难题,引领白酒市场发展。

蔡宏柱常说,永葆创新精神,才能始终站在行业的前沿。从金网工程、红色行动、事业合伙人新机制,现代企业管理转型到 2016 年“四新”战略,多年来他始终保持着对行业的前瞻性和战略的引领性,带领稻花香越过一座座高山,不断给稻花香乃至行业发展带来新的灵感与发展契机。经销商在稻花香集团官微给他留言:“稻花香已成为酒业航母,在新的竞争态势下,蔡宏柱有能力有智慧把企业推向新的航程。”

(陈伟)

浙江省诚信经营承诺单位展示

专栏主持人:魏东 电话 13858158920

浙江香叶资产管理有限公司 公司创立于 2015 年 9 月,注册资金 5000 万元,拥有中国证券投资基金业协会颁发的私募基金管理人牌照。是由一批长期在信托、证券、银行、私募基金等行业领域工作的专业人士、理财专家共同组成的综合性金融服务机构。当前公司管理基金资产规模逾 10 亿元。公司始终坚持以“求是诚信,合作共赢,高效进取”为核心理念,打造卓越高效的资本经营平台,并运用金融服务、健康管理的个性化创新机制,创造优良的投资业绩和品牌实力。	浙江洁洁环保科技有限公司 公司是一家经工商局正式注册的集室内外保洁清洗、病媒生物防治、中央空调清洗与维护、劳务派遣于一体的专业化环保科技有限公司,注册资金 1000 万元。在医院、商城、环卫道路承包面积有 2000 万平方米以上的成功操作经验。公司特聘请了有数十年大型物业保洁经验的技术和管理人员,初步形成了一支技术力量比较雄厚,管理逐渐规范,具有现代服务理念,勇于开拓,锐意进取的专业化保洁团队。	温州金管家金融信息服务有限公司 中潮财富是温州金管家金融信息服务有限公司旗下的互联网信息中介服务平台,在瑞安市金融办的支持下,于 2015 年 10 月在温州注册成立,注册资金 1 亿元整。公司本着安全、规范、透明、的思维,主要服务于当地小额信贷,资产抵押业务,促进行业或区域企业的健康发展。我们承诺:我们珍惜您对中潮财富的信任,您的新人就是中潮财富的使命,您的利益就是中潮财富的责任。	浙江万志飞企业管理有限公司 浙江万志飞企业管理有限公司成立于 2015 年,主要经营企业管理咨询、经济信息咨询、企业形象策划、物业管理等服务。自公司成立以来,一直遵循“业主至上、服务第一”的企业宗旨,发扬“团结、务实、开拓、创新”的企业精神,树立了“以人为本—人性化管理、以客为尊—超越客户满意”的经营理念,创立了具有专业特色的物业管理模式。目前,管理乐清市洪泰宾馆、武警浙江省杭州总队医院、乐清市第一人民医院等多类型物业和酒店项目,同时开展物业管理咨询、企业管理咨询和文化传播发展等多种经营,业务发展势头良好,前景广阔。	温州中信汽车销售服务有限公司 温州中信汽车销售服务有限公司成立于 2007 年 6 月,系温州地区首家由长安马自达授权的 4S 汽车销售服务店。公司地处温州市机场大道,集新车销售、零配件供应、售后维修服务、信息反馈于一体的经营模式,销售 Mazda3Axela 昂克赛拉、Mazda CX-5、Mazda3 星骋新车轿车及提供其各类汽车维修、保养、检测服务。公司严格遵循长安马自达的理念,建立了完善的服务网络体系和售后保障体系,本着为客户创造最大价值的经营宗旨和全程关怀的服务理念,打造独具特色的服务体制。
瑞安市深发汽车销售服务有限公司 瑞安市深发汽车销售服务有限公司是一家由长安马自达授权经营的品牌汽车 4S 店,位于瑞安塘下。作为一家严格按照长安马自达厂方高标准规划、高起点建设的品牌汽车 4S 店,致力于为消费者提供长安马自达全车系整车销售、维修服务、配件供应、信息反馈、二手车置换等一系列完整的汽车服务。公司拥有一支高素质的销售、服务团队,所有的销售顾问、服务顾问及技术人员都定期接受长安马自达总部的专业培训,精湛的技术、优质的服务保证给客户提供最高品质的购车、维修服务。	杭州梁林汽车维修服务有限公司 我们这里有专业的维修技师、美容技师、钣金技师、油漆技师和装潢技师等。维修各种进口、国产轿车,自动波箱,代办车辆年检、年审、保险等业务。特色服务有专业钣金油漆、美容装潢、专业四轮定位、轮胎等。我们的公司是一条龙服务,我们随时欢迎您的到来,您的满意是我们永远的追求,对您的爱车的悉心养护,是我们工作的目的,愿我们的付出和微笑能得到您满意的认可。	天台立凯生态农业开发有限公司 公司于 2015 年 12 月 15 日成立,经营范围:蔬菜水果种植及销售;畜禽养殖和淡水养殖等。从公司设立开始,就吸收了多个发达国家地区经营生态农业的经验,采用现代生态有机农业的“品牌多元化,管理统一化”的运营模式,为消费者创造了一个食品卫生健康、口感丰富多样,选择自主随意,有机营养丰富,价格公道实惠的绿色健康食品。自经营以来,得到了广大消费者的青睐和一致好评,在生态农业界掀起了一股新风。	湖州城乡物业管理有限公司 湖州城乡物业管理有限公司成立于 1998 年 10 月,是一家股份制物业管理企业,具备国家二级物业管理资质。管理的物业类型涵盖住宅小区、别墅、写字楼、商铺等,尤其在管理住宅小区方面积累了丰富的经验。公司一贯积极奉行“业主至上,用心服务”的宗旨,弘扬管理“以物为本”,服务“以人为本”的理念,坚持“取之于民,用之于民”的经营指导思想,打造了具有城乡物业特色的服务品牌。	衢州三鼎索赔信息咨询服务有限公司 公司是经国家行政机关正式批准的索赔信息咨询服务专业机构,是浙江省首家索赔信息咨询服务公司。公司业务范围涵盖 DNA 亲权鉴定信息咨询和交通事故、人身伤害事故、工伤事故等索赔信息咨询服务。公司现有员工 10 人,公司始终秉持“成人达己,和谐社会,专业规范,客户至上”的经营理念,为促进社会和谐、节约社会资源、解决社会就业贡献自己的绵薄之力。