

# 节油赛+品鉴会，中国重汽开启营销盛宴之旅

——观察中国重汽在交互体验中带动曼技术产品热销

## 东风德纳车桥十堰工厂既要保高产 更要重质量

今年以来,受原材料价格上涨、供应商产能不足诸多影响,给来之不易的高产形势带来巨大挑战。既要保障高产,更要注重质量,1—3月份,东风德纳车桥十堰工厂在桥总成和齿轮产量同比增长61.3%、66.1%的前提下,质量指标稳定受控:索赔率同比下降51.1%,0公里PPM同比下降70.53%,为今年年度目标的达成奠定了坚实的基础。

**一是开展钻石区活动,快速解决现场问题。**在各生产单元,每天上午由车间组织,相关科室主管领导、技术员、车间主任、职能人员、班长等相关人员准时在钻石区开会,针对前一天质量、生产、安全、装备等问题,由责任单位汇报整改措施及完成时间,将会议要求记录在快速管理看板上,按时间节点对整改效果进行验证,确保现场的有序运行。

**二是开展200%确认,确保“三不原则”的有效实施。**操作工在接受上序物料时,对实物与标识卡上的零件号是否一致进行确认,同时确认零件表面是否有磕碰、锈蚀、漏加工等问题,确保不接受不良品。操作工在加工过程中,对加工参数是否与工艺要求的一致性进行确认,确保不制造不良品;加工完成后也要对零件表面是否有磕碰、锈蚀、漏加工等缺陷进行确认,确保不流出不良品。

**三是开展内部质量管理体系审核,确保体系运行的有效性。**该厂质量管理体系审核小组,以TS16949:2009标准、国家法律法规、公司质量管理体系手册、程序文件、管理制度、工厂管理制度为审核依据,每月开展一次内部审核。每季度覆盖所有车间,每半年覆盖所有单位。针对审核中发现的典型问题,在工厂管理例会上通报,要求其它单位水平展开。

**四是开展检查纪律稽查,确保过程的有效性。**开展多层次的检查纪律稽查,班长、质量员、车间主任每月覆盖本车间重点工序,每季度覆盖所有工序;质检科科长、质检班每月覆盖工厂所有重点工序,每季度覆盖所有工序。针对质检科稽查中发现的问题,要求责任单位一周内编制整改措施,一月内整改完成。对重点问题在工厂管理例会上通报,要求其它单位水平展开。

(唐胡坤)

## 苏宁与捷克启动全面战略合作 优质捷克商品很快入华

5月16日,苏宁与捷克贸易促进局签署战略合作协议,并率先正式上线阶段性成果苏宁易购“捷克馆”。苏宁控股集团董事长张近东表示,这标志着苏宁与捷克企业全面合作的大幕已经拉开,苏宁在欧洲国际业务的发展上迈入新阶段。

捷克商团代表在苏宁与捷克贸易促进局战略合作协议签署现场表示。苏宁是一家非常成功的企业,希望此次见面可以激发双方更大的合作,带动更多捷克特色的商品在苏宁销售,与更多的捷克企业建立合作关系。

捷克的酒水、服饰、食品等在中国拥有着众多的消费者,目前,苏宁易购“捷克馆”已经实现了酒水、美妆、母婴、食品等商品的初步覆盖,商品种类达200多种。

苏宁与捷克贸易促进局战略合作的签订,必将加速推动苏宁在欧洲市场的发展,带动更多优质的捷克商品、欧洲商品进入中国市场,直达中国用户。张近东说,“苏宁也得以将更多中国制造优秀品牌输出到国外,将国外品质商品带到中国,从而为世界消费者带来品质消费。”

作为捷克在中国内地项目发展的重要一站的苏宁,早已迈出了全球化战略步伐,其跨境电商业务已经覆盖香港地区、日本、美国、韩国、德国、澳大利亚、荷兰等多个国家和地区。

苏宁以线上线下全渠道的零售服务为核心,布局体育文化等六大产业所形成的大消费生态圈已经走出国门。而本次苏宁与捷克的全方位合作将实现更多商品、文化、价值的流通,为中国用户带来更多美好的体验。

而伴随着此次签约,结合苏宁的产业资源,张近东表示:“苏宁将与捷克开展全方面的战略合作,捷克是世界足坛劲旅,目前苏宁有着江苏女足和意甲国际米兰三支俱乐部,接下来我们将在青训人才培养方面率先突破,通过长期持续的合作,未来希望在中、捷青年球员之间开展更多这样的交流。”

张近东表示,苏宁和捷克的合作仅是一次开始。未来,他希望通过双方的合作延展更多的业务交流,带动更多企业的发展,为两国带来更大的社会价值。

(中新网)

■ 本报记者 赵健

成都,得天独厚的区位优势,日益成熟的市场氛围,成为了国内重卡行业重要角力场。5月13日起,一周之内,先后有福田汽车、中国重汽、吉利汽车等企业在此举办了七场活动,让刚刚进入初夏的成都,气温急剧升高。

而随着“油你掌控,效傲天下”2017中国重汽曼技术产品实况挑战赛首站成都站的正式揭幕,以及“多快好省、赢领干线”中国重汽2017豪沃/豪瀚产品品鉴会成功的举行,在成都这个享誉全球的美食之都给众多消费者奉献了一道等同家喻户晓的川菜般的营销盛宴。

### 有效探索,打造卡车领域知名文化品牌

如今,关注用户的体验式营销正成为市场主流。

市场营销、销售管理、用户关怀、服务和支撑构成了现代化客户关系管理的基石。随着市场竞争的深入,企业竞争优势的核心逐步从产品转向用户,经历从数量取胜、质量取胜、品牌取胜,发展到如今以用户满意取胜的阶段。

在客户关系管理中,用户是企业的重要资产。对这一点,中国重汽集团党委副书记、副总经理于有德感想颇深,他认为,中国重汽市场创新的基础是以高品质的产品满足顾客需要,并通过各种辅助手段达到与市场及用户的有效沟通。

于有德表示,中国重汽旗下目前有多款采用德国曼技术研发而成的卡车,虽然很多用户听说曼技术的发动机很省油,但实际使用中究竟有多省油,很多用户也没有实际体验过,而中国重汽举办节油挑战赛,为的就是让更多没有驾驶过中国重汽卡车产品的驾驶员们亲身体验一下,用实际驾驶操作来切身感受曼技术,企业自己吹嘘永远没有用户切身体验来的实际。

于是,从去年九月,中国重汽开启了曼技术产品高效节油实况挑战赛,首站比赛也是从成都开启。从“高效节油,曼无止境”到“油年掌控,效傲天下”,主题的变化,已经揭示了中国重汽自己独创的这一赛事已经得到广大用户和众多卡车司机的认可,由此,这种交互体验式营销的效果便对中国重汽在品牌、营销、服务等多方面能力的整体提升。

为了凸显曼技术产品的“节油”性能,让用户感受高效畅快的驾驶体验,中国重汽将实况赛打造成一个卡车领域的文化品牌,推广节油减排理念,普及卡车节能技术和低碳驾驶方式,将节油行动变成全民、全社会的共同行动。

2016年,重卡行业首个“实况”赛事横空出世,与其他类型比赛不同的是,中国重汽的曼技术产品实况挑战赛强调“实车、实货、实际路况”,车辆来自于正规物流公司且正常运营着的车,按车配置一样重量的货物,在相同的道路条件下进行相对公平的对比。



●中国重汽曼技术产品节油实况挑战赛启动仪式



●中国重汽集团党委副书记、副总经理于有德

延续第一届在成都传化物流港揭幕战的优势,在今天的比赛中,制定了成都的第二绕城高速上行驶65公里,在规定时间内油耗最低者获胜的规则。比赛当天,原定路线发生事故导致大堵车,组委会临时改变路线并在雨中正常开赛,真正体现了赛事“实况”的宗旨。

而中国重汽的这一赛事,今年则更加吸引人。尽管比赛当天成都阴雨连绵,但走在传化物流港,到处都是重汽的赛事宣传广告,而活动现场里三层外三层的卡友围观和持续不断的曼技术产品互动游戏,早已让重汽这场挑战赛超出其赛事本身。

据了解,今年成都站报名人数超过了800人,发车仪式现场更是赏车者人流如织,还吸引了VOSS、倍耐力、朝阳轮胎、三角轮胎、美铝车轮、正兴车轮等公司的赞助,为挑战赛注入新的活力,提升了中国重汽品牌、合作用户品牌传播高度,实现了品牌营销升级。

看似一个普通的营销推广活动,背后却蕴含着国内重卡发展的趋势和潮流。正如于有德所言:作为责任国企,中国重汽积极倡导广大卡车司机树立节能环保观念,养成良



●曼技术产品实况挑战赛

好的驾驶习惯,进而降低燃油消耗、提高运营效率。随着市场经济的发展和“节能减排”的号召,中国重汽将一如既往地履行社会责任,秉承“用品打造精品,用精品奉献社会”的企业价值观,充分发挥技术领先优势,为用户提供更高品质的产品。

### 着眼长久,创造企业持续竞争实力新动能

作为中国重卡的“奠基者”,有着60余年历史的中国重汽在重卡市场上的地位举足轻重,从上世纪80年代对斯太尔技术的引进到8年前与德国曼全面合作,中国重汽一步步一个台阶,牢牢坐稳了行业前三的位置。

## 侨外集团聚焦客户需求 提供立体化生活规划服务

日前,侨外集团宣布启动全新战略——全方位海外生活规划服务平台。成为中国移民行业首家为中国高净值人群提供从移民规划、海外教育规划、海外置业规划到全球资产配置财富规划的一站式海外规划服务提供商,将全方位助力中国高净值人群成功融入海外生活。对此,侨外集团总裁丁颖在近日接受中新网记者采访时表示,围绕着客户需求,侨外要逐渐向提供多元化、立体化的生活规划服务转变。

从过去做移民服务到全方位海外生活规划服务平台,丁颖坦言,侨外面临了不小的挑战,“以往,移民行业是一个服务于高净值人群的窄入口行业,在这个行业里,移民公司在做的只是把客户移出去。但是今后,

围绕着‘客户需求’这个根本,侨外要逐渐向提供多元化、立体化的生活规划服务转变。为了实现这个转变,要求我们的咨询顾问的角色定位也要发生转变,不再仅仅是普通的移民咨询顾问,而是要转变成为能够帮助客户解决各种需求的海外生活规划师。”

丁颖介绍,“作为规划师,我们能够发现客户的真实需要,然后去满足他们的需要。在他们需要移民的时候,我们能够帮助他们找到最适合的国家;在他们有子女需要教育的时候,我们要能够提供专业的教育规划路径;在他们要登陆当地国家的时候,我们能够帮助他们找到最理想的房子;在他们需要把资金转出去以及避税的时候,我们能够有保险、税务的合理规划建议;在他们需要融

入当地生活的时候,我们能够给他们提供一个安家的解决方案……客户在咨询移民服务的时候,会问很多关于教育、生活等相关问题,这就需要我们公司有相应接口的专业人员,才能解答这些问题。”

“无论是谁,在做海外全方位生活规划这方面必须做到专业度非常高,才会赢得客户的信任。对于侨外集团本身是移民专业出身,想把财富、教育、生活服务做好,必须建立专业的团队。我们能做的是把教育、生活规划与财富规划一起来做,给客户一个更加完善的规划,更加贴近客户的实际需求,这是一大挑战。”丁颖如是说。

此外,侨外一直和国外政府等机构保持良好的合作关系,并且需要不断扩展与教育

生活服务相关机构的合作,这样才能为客户提供更加全面的海外生活服务,这是另一大挑战。

丁颖介绍,“基于此,目前我们的个性化定制服务也取得了一些进展,每个客户移民遇到的问题障碍都不一样,有的是父母养老,有的是子女教育,有的是日常生活等,我们组建了专业的海外房产团队,成立了海外教育规划研究院,携手金融大咖进入财富管理领域,另外提供安家服务,解决登陆之后在异国他乡衣、食、住、行、育、乐等各方面生活需求,更加轻易的融入新环境。这也需要我们的移民规划师熟悉每个客户希望解决的问题,进而提供更有针对性的定制化服务。”

(中新网)



●创新基地里的百度公司正在进行产品展示。冯涛摄

由河北省廊坊市政府与中关村软件园合作共建的廊坊·中关村软件园人才与产业创新基地16日建成启用。据悉,该项目将通过

## 中关村软件园与廊坊共建人才与产业创新基地

“带土移植”模式引入中关村科技创新资源,聚焦云计算、移动互联网、大数据、智能硬件等高端产业打造创新创业高地。

中关村软件园董事长刘克峰介绍说,廊坊·中关村软件园人才与产业创新基地的正式启动,是中关村软件园落实京津冀协同发展、构建区域协同创新共同体的重要举措;是发挥中关村自主创新、示范引领、带动辐射作用的务实成果;是以人才为先导,融合

中关村与廊坊特色优势、互利双赢的创新范式。

廊坊市委常委、廊坊常务副市长贾永清表示,廊坊是京津之间唯一的地级市,良好的区位优势就是廊坊的发展优势。中关村软件园选择廊坊建设创新基地,布局云计算、移动互联网、大数据、智能硬件四大核心产业板块,这与我们正在全力发展的“大智移云”首位产业高度一致、完全契合。

廊坊·中关村软件园人才与产业创新基地位于廊坊市广阳区,总面积近5万平方米。基地将依托中关村创新人才高地优势,汇聚人才服务的各类资源,结合廊坊本地综合优势,以“带土移植”的模式,搭建适宜创新人才集聚、落地、发展的服务平台。同时,基地将紧密围绕廊坊市创新发展所聚焦的云计算、移动互联网、大数据、智能硬件四大产业,嫁接中关村及国内外的产业创新资源,共同打造京津冀人才创

新高地,构建廊坊特色化产业创新基地。

目前,创新基地已经有百度公司、亚信公司、北京云基地计算科技公司、零度智控智能科技公司、中兴通公司、雷雷伙伴孵化器公司、蓝卡公司、校企协同产学研创新联盟、京东·高校创业园等企业入驻;同时,基地将紧密围绕廊坊市创新发展所聚焦的云计算、移动互联网、大数据、智能硬件四大产业,嫁接中关村及国内外的产业创新资源,共同打造京津冀人才创

(宋敬涛 郭京泉 冯涛)