

经理日报

THE MANAGER'S DAILY

2012年4月6日 星期五
今日12版
壬辰年 三月十六
第088期 总第7206期
责编：方文煜 版式：黄健 校对：阳红

国内外公开发行(原《厂长经理日报》)
国内统一刊号:CN51-0098 邮发代号:61-85
网址:WWW.JLRB.NET.CN
电子邮箱:CJB490@SINA.COM
新闻热线:(028) 87369123 传真:(028)87346406

品牌文化抵触营销模式 奢侈品网站遭遇“倒春寒” >> [详见 A2(专题报道)]



东风风神从去年开始推行“营销新政”，其中的“重头戏”之一就是补贴经销商开店。随着国内车市掉头进入“微增长”时代，对经销商下血本的汽车厂商越来越多。与此同时，新品牌或将出现招商难。

车市渐现“微增长” “渠道为王”趋势凸显

□ 陈志杰 邵玉梅

“只要跟着我们干，三年下来，店是我们盖的，网点也是我们租的。”前天，在风神A60的上市会上，东风乘用车副总经理柳玉春乘机大打招商广告。东风风神从去年开始推行的“营销新政”，其中的“重头戏”之一就是补贴经销商开店。

对经销商下血本的显然不止东风风神一家，近日刚刚上市的北京牌，也推出了巨额补贴经销商的计划。分析人士认为，这不是一个偶然的现象，随着国内车市掉头进入“微增长”时代，“渠道为王”的趋势已经凸显。



建店补助最高可达70%

入市进入第三个年头的东风风神，目前旗下签约的经销商有189家，其中110家已经开业，计划到今年年底开业的经销商达到200家。除了推出中高级车风神A60拉动增量之外，这样的渠道规模，也是保证风神今年实现销量翻倍的硬件基础。

柳玉春介绍，风神的经销商在建店经过验收之后，厂家则返回40%的投资额，剩下的在三年内给予返利。对二线网点也采用类似的补贴政策，以此增大销售和服务网点的密度，强化渠道质量。

“达到这样的招商力度，实际上只有东风和一汽这样的‘国家队’能够做到。”东风乘用车副总经理李春荣自豪地阐述“国家队”和“地方队”的一大差异“就是伙食补助不一样”。东风还正在强力推行“渠道协同”战略，今年在国内一些县级市场，将有20家东风的“协同店”出现，他们将同步销售来自东风风神、东风风行和郑州日产的产

品。“在这些市场，某一个单一品牌，不可能都能撑起一个店，丰田也不可能。”李春荣说，“只有东风，能够在这些市场推行协同招商。以协同应对微增长时代的市场增长，将是东风的一个优势。”他还透露，东风的经验，来自于典型的饱和小市场台湾。

尽管“国家队”底气更足，但新军北京汽车用砸重金构建渠道。在近日的北京牌首款轿车E系列上市时，北京汽车销售本部副部长刘宇表示，“北京汽车对经销商的最高补助达到70%，而且越早建店，补偿的比例就会越高，这也是给那些有眼光，愿意和北京汽车一起努力的经销商最好的鼓励和支持。”

曾几何时，在政策法规的护航下，主机长对经销商具有绝对的生杀大权，经销商都筹集巨资盼望主流厂家能够分以“一杯羹”。但现在，天平似乎正在回到代表市场势力的经销商一头。特别在推行新品牌的过程中，能够尽快建立起渠道规模的厂家，才能建立起市场话语权。（下转 A2 版）

营销论坛 | Yingxiao Luntan

品牌策略 要把握好“消费观”

□ 谭小芳

品牌策略，是企业以品牌的营造使用和维护为核心，在分析研究自身条件和外部环境的基础上所制定的企业总体行动计划。买方市场的发展引发了消费革命，企业和产品的趋同要求开发产品功能之外的能使消费者动心的异质特色，品牌的文化标识功能得以彰显，品牌战略初露峥嵘。

企业进入战略经营后，企业管理仍紧紧围绕营销的四大要素产品价格地点促销，品牌战略与企业组织战略人才战略投资战略产品战略技术战略跨国经营战略等并列齐观，成为企业诸多战略选择的一种。现代生产力的发展推动了市场的信息化进程，市场的主动权从企业进一步转移到消费者手中，企业沦为市场第二主体。

随着新品牌的引入，其净市场贡献率将成一种边际递减的趋势。经济学中的边际效用理论告诉我们，随着消费者对一种商品消费的增加，该商品的边际效用呈递减的趋势。同样，对于一个企业来说，随着品牌的增加，新品牌对企业的边际市场贡献率也将呈递减的趋势。企业实施多品牌策略，就意味着不能将有限的资源分配给获利能力强的少数品牌。

随着企业在同一产品线上品牌的增多，各品牌之间不可避免地会侵蚀对方的市场。在总市场难以骤然扩张时，很难想象新品牌所吸引的消费者全部都是竞争对手的顾客，或是从未使用过该产品的人，特别是当产品差异化较小，或是同一产品线上不同品牌定位差别不甚显著时，这种品牌间相互蚕食的现象尤为显著。这时准确把握市场消费观念的变化显得尤为重要。

消费观念变化导致企业积极调整品牌战略，塑造新形象。如随着人们环保意识的增强，消费者已开始把无公害消费作为选择商品、选择不同品牌的标准，企业这时即可采用避实击虚的方法，更新品牌形象为环保形象。

现代社会科学技术作为第一生产力，第一竞争要素，也是品牌竞争的实质基础。企业的品牌想要在竞争中处于不败之地，就必须保持技术创新，不断地进行产品的更新换代，以贴近市场的消费观。

进口车渠道生变 马自达中国市场收权

□ 刘俊晶

长安马自达生产资质审批受阻，一汽马自达营销乏力，面对2011年中国市场销量下滑10%的成绩单，马自达中国开始谋变。

近日，记者从长安马自达一家经销商处得知，马自达中国收回了长安马自达的进口车代理权，“CX-5（马自达旗下的一款SUV）将在年中上市，但是我们却被告知今后关于申请销售进口车，都向马自达中国申请，而不是向长安马自达申请。所以，目前关于这款进口SUV的销售权，我们正在向马自达中国申请中。”

接近马自达中国的相关人士告诉记者，马自达中国将统一管理马自达在中国的进口车业务，不单收回了长安马自达的进口车代理权，另外一家合作伙伴——一汽马自达的进口车代理权也将被收回。

马自达中国公关经理何苗在接受记者采访时表示，“我只能说马自达不会因为合资公司和销售公司的不同，而区别对待中国的合作伙伴。关于进口车代理权，我暂时还无法确认这一消息。”

“还没接到这一通知，不过即使这样，终端销售还是会在这儿，这个应该不

会变。”一汽马自达公关部部长宋晓娟对记者称，而长安马自达方面则对此拒绝表态。目前，一汽马自达涉及的进口车型包括马自达5、马自达MX-5、马自达CX-7以及马自达RX-8，而长安马自达的在售车型只有马自达3两厢版为进口车。

据上述经销商透露，收回进口车代理权后，马自达中国将独享马自达在中国的进口车利润，与之前相比，实现利润最大化。汽车行业分析师张志勇向记者表示，马自达中国“收权”无疑等于“收利”。“收回了进口车代理权将使得销售利润向马自达中国大幅转移，这也可以从侧面证明马自达是主动收权的。”他表示，“其次，宝马、奔驰等等纷纷收回进口车代理权，这是一个必然的过程，只能说马自达也顺便迎合了这一整合趋势。”

汽车分析师钟师认为，目前马自达在中国面临许多难题。“马自达长期以来一直陷在与长安合作的‘僵局’中，奔波在政府和长安之间，颇为费神。此外，无暇顾及的一汽马自达也面临营销困局。马自达中国收回进口车是其目前能做的也是对其实现利益最大化最有利的办法。”

公开资料显示，2011年，马自达在华合

作伙伴一汽马自达和长安马自达总销量为21.5万辆（其中一汽马自达销量为13.6万辆，长安马自达为7.9万辆），不仅较2010年下滑10%，还是马自达近三年来在中国市场出现的首次负增长。虽然一汽日前发布公告，为马自达筹资15亿元，但由于该项目周期较长，短期内难解近渴。同时，一汽马自达营销乏力，仅靠马自达6一款车型独撑销量。从一汽马自达全国销量来看，2012年前两个月共销售整车145万辆，其中马自达6的销量为1.11万辆，占据了一汽马自达76%的份额。而另一家合作伙伴——长安马自达的生产资质审批随着“昌河事件”的发生也陷入了僵局。

“马自达目前的僵局使得其只能在进口车代理权上做文章了。”张志勇认为，从长远来看，马自达品牌作为二流品牌在中国市场难有一席之地。“目前的市场竞争环境以及马自达自身的战略层面共同决定了这个品牌已经错过了最佳时期，马自达需要加倍努力。”

此次“主动”收权，虽然会在短时期内提升马自达进口车在中国市场的业绩，但长远来看，马自达更需要的是清晰的中国战略和在南北马自达中如何保持平衡。

要闻 | YAO WEN

温家宝： 坚定做好经济工作的信心

4月1日至3日，中共中央政治局常委、国务院总理温家宝在广西钦州、福建泉州、莆田、福州等地就经济运行情况进行调研。他深入企业车间看望一线员工，并多次与企业负责人座谈。他还在福州主持召开福建、上海、江苏、浙江四省(市)经济形势座谈会。温家宝指出，当前我国经济运行情况总体是好的，一些主要经济指标虽然有所回落，但仍然处在合理水平。要充分看到有利条件和积极因素，坚定做好经济工作的信心。（赵承 李斌）

李克强出席博鳌亚洲论坛 2012年年会开幕式

4月2日上午，博鳌亚洲论坛2012年年会开幕。中共中央政治局常委、国务院副总理李克强出席开幕式并发表主旨演讲。他指出，当今时代，国际形势正在发生深刻复杂的调整 and 变化。亚洲的发展，机遇和挑战并存，希望和困难同在；但机遇多于挑战，困难可以克服。在世界调整与变革的大势下，我们愿与亚洲各国一道，共同推动亚洲健康与可持续发展。（陈二厚 郝亚琳）

个人信息保护 将出台国标

近日，工信部直属的中国软件测评中心透露，他们联合30多家单位起草的《信息安全技术·公共及商用服务信息系统个人信息保护指南》已正式通过评审，正报批国家标准。据介绍，我国信息技术保护不容乐观，甚至已形成利用个人信息从事非法获利的黑色链条。特别是去年底揭露出的中国互联网最大规模的泄密事件，将个人信息保护推向了风口浪尖。（新华）

移动4G网络 在国内首次向社会开放

4月起，杭州B1快速公交线路免费开放了4G网络，使杭州成为我国第一个开放4G体验网络的城市。据了解，在浙江杭州乘坐B1快速公交车的乘客，只要带上具备WiFi功能的智能手机、平板电脑，就能免费体验4G网络的畅快速度。杭州率先在公交线路上开放4G体验网络，这是移动4G网络在国内首次尝试向社会开放。（人民日报）

西沙群岛旅游 有望年内开放

国家旅游局透露，西沙群岛旅游即将对普通游客开放。目前，国家旅游局正在与海南省和国家有关部门积极推动西沙旅游。海南旅游发展委员会副主任邓小刚介绍，规划正在做，具体的方案也正在做，希望年内能够开通到西沙的海洋旅游。第一步先开放西沙的旅游，第二步开发海南岛近海无居民岛屿的旅游。目前，赴西沙旅游的航线已经确定，即由海口、三亚至西沙北礁及附近岛屿。（新京报）

国资委 加大对央企“壳公司”清理

针对央企重组与资本运作中设立的“壳公司”，国务院国资委日前正式表态称，今年将继续加大对中央企业重组或资本运作中设立的“壳公司”的清理，同时，进一步做强做优中央企业控股上市公司，继续推动优质资产和相同类型上市公司向上市公司集中。国资委将重点解决中央企业控股上市公司层级低、规模小、分布散、实力弱的问题。（郭玉志）

