

一汽锡柴国四机全面发力赢得市场

■ 鲍贵林

随着国家排放法规的日益提高,尤其是今年国四排放标准实施以来,市场对国四发动机的需求越来越多,锡柴抓住排放升级的契机,大力推荐锡柴国四机,市场销售呈现出迅猛增长势头,今年前三季度销量涨势惊人,成为锡柴产品增量增效的又一大主力。

广受追捧 批量订单不断

今年以来,锡柴国四发动机以其卓越的性能和可靠的品质优势,在卡车、客车、工程车、专用车市场全面发力,频获批量性订单。

配装奥威国四机的解放J6重卡也在全国各地热销,1至9月销量同比增长41%,江苏、安徽等区域市场的销售量超过3600辆,河南市场的销量达到3000辆,京津冀区域的销量增幅达92%,江西、山东、辽宁、吉林、四川等众多省份的销量也实现了高基数上的高增长。9月13日,一汽解放J6港口牵引车宁波投放仪式在北仑港盛大举行,这是解放公司针对港口集装箱运输的个性化需求设计开发的全新车型,匹配的锡柴奥威6DL国四发动机以安全、节能、环保的特点,提升了整车的优势,吸引用户踊跃购买,在举行仪式的短短两小时内就订购了176辆。从解放销售公司获悉,该车型今年已累计销售2500多辆。

国内主要城市的客运、公交公司也连续订购配装锡柴国四机的车辆。年初,上海一家大型专业汽车服务公司批量购置了配套锡柴奥威国四发动机的公路客运车。浙江宁波一家公交公司一次就订购了400辆配套锡柴国四液化天然气发动机的车辆。天津某公交公司则分



批购买了配装锡柴国四机的“环保型公交车”达400多辆。广东某公交公司在车辆招标时先后选择了多家客车厂的产品,但是匹配动力都认定了锡柴发动机。江苏、江西、河南、河北、山东、吉林等省份的众多公交公司也纷纷将新增车辆发动机选配的橄榄枝投向了锡柴。目前,国内许多城市的黄金公交线路都可以看到锡柴国四发动机的身影,湖南、河南、安徽、吉林的部分城市锡柴国四机所占份额达到50%以上。

在轻卡、海外等市场也同样刮起了“最炫锡柴风”。6月中旬,配装锡柴国四发动机的解放渣土车批量投放山东淄博市场。9月份,一汽通用红塔、江淮汽车、沈阳金杯等轻卡制造企业也纷纷签下批量订单,以高端品质的锡柴国四机作为整车排放升级的主配动力。国内市场遍地开花的同时,海外市场也火爆起来,配装锡柴国四机的整车产品多批次出口其他国家。仅奥威国四机配套J6重卡出口量就有500多台。

技术领先 打造品质优势

市场持续热销,源于产品的竞争优势。一汽锡柴依托领先的研发实力和超前的技术储备,根据国家政策有序推动发动机产品排放升级,不但率先实现了国四产品的全系列覆盖,抢得市场先机,而且凭借其节能、环保、安全、省油的优势一路领跑市场。

锡柴国四产品继承了锡柴动力固有的诸多优良基因,并且融合了多项最新的技术创新成果。柴油发动机通过提高燃油喷射压力改善燃烧条件,实施燃油喷射精确计量优化瞬态性能,应用废气处理和能量再利用技术,有效降低了发动机的油耗和排放;天然气发动机则通

过应用电控天然气喷射、高能点火等主流技术提高了动力性和经济性。

锡柴机的卓越性能和可靠品质在最早实施国四标准的区域市场得到了充分验证。深圳是国内首批实施国四排放标准的城市之一,基于前期使用国三产品的经验,市内几家公交公司都选择了高品质的锡柴奥威国四柴油机作为公交车辆的环保动力。第一批产品表现出了低油耗、低排放、低噪音、高可靠性的特征,使得相关单位在随后新增车辆时坚持选购锡柴国四机。率先使用国四产品的用户对锡柴品牌的信赖影响到其他城市,购买国四车辆时认准锡柴发动机。

无锡公交公司2011年就开始使用锡柴国四发动机,首批车辆已行驶18万公里,从未进行过大修,依然保持着良好的运行状态。今年

7月份又订购了100辆配装锡柴国四机的公交车。据该公司负责机务工作的领导介绍,锡柴国四机品质过硬,安全可靠,节能环保的效果明显,令人放心,所以选择连续购买。无锡某客运公司也在今年购买了70辆配装锡柴奥威国四发动机的环保客车。该公司负责人在车辆交付典礼上明确表示,锡柴国四机高性价比和节能环保的优势是被选作该批车辆动力的主要原因。据了解,锡柴国四机碳颗粒排放量、氮氧化合物排放量、烟度分别降低了80%、30%和37%,由此估算这批环保客车一年可减少0.1吨碳颗粒、1.87吨氮氧化合物和0.37吨烟雾。

“精芯”服务 赢得用户青睐

一流的服务品质是锡柴赢得用户的又一

法宝。按照“精芯”服务“精湛、精益、精诚”的标准,锡柴开通了24小时服务热线,在全国各地设立了30多家驻外营销服务机构和1800多家服务站,配备了专业服务人员、设备、车辆和专用配件,服务功能覆盖载货车、客车、工程机械、农业机械、电站机组等所有产品领域,触角延伸至城市、郊区、乡镇、农村和矿山,可以以最快的速度为用户提供维修保养服务。同时,策划开展“锡柴服务日”等特色活动,通过全方位、专业化、终端化的系列举措,为配装锡柴机的车辆提供检测、预防、改善、跟踪等增值服务。

针对国四产品服务的特殊要求,锡柴还组织对服务站维修技术人员实施专项培训。1-9月份,已开展国四技术培训23场,314课时。培训采用理论和实践相结合的方式,通过专业人员讲解电控系统工作原理以及学员操作演练故障诊断排除,使服务站人员掌握过硬的国四产品服务技能。锡柴还将国四技术培训的对象扩展至整车厂家和终端用户,使相关人员对锡柴国四产品的技术特点有更深入的了解,通过整车和发动机的完美匹配使产品的优越性能得到充分发挥,通过正确的使用操作和妥善的维护保养最大程度地保障产品可靠性,让锡柴国四机为用户创造更大价值。

天津公交公司始终是锡柴机的忠实用户,从国一、国二到国三、国四,每一次升级换代,锡柴发动机都是雷打不动的“标配”。据该公司驾驶员和机务人员介绍,之所以如此情有独钟,不仅因为锡柴产品的品质优势,还因为体贴周到的服务。他们认为,锡柴厂已经形成完善的售前、售中、售后服务体系,从客户购车指导、操作培训到维护保养实现无缝对接。



茅台保健酒业召开党的群众路线教育实践活动群众测评会议

按照集团公司党的群众路线教育实践活动部署及要求,贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司党委于10月16日组织召开了党的群众路线教育实践活动群众测评会议。会议由公司党委书记、副总经理谭定鸿主持,公司部分领导、全体党员、普通员工代表共计50余人参会。

会上,谭定鸿书记领学了《人民日报》10月9日刊发的《习近平在党的群众路线教育

实践活动总结大会上的重要讲话》。对公司党的群众路线教育实践活动总结会的召开做了安排部署。

谭定鸿书记说到:我们公司党的群众路线教育实践活动总结会将在集团公司的总结大会召开后择日举行。

最后,全体参会人员对公司开展的党的群众路线教育实践活动进行了测评。

(罗江琴 报道 陈富鑫 摄影)

亚宝丁桂儿贴荣膺中国OTC产品综合排名第一

10月15日—16日,在第十一届中国自我药疗年会上,亚宝药业专利名牌产品“丁桂儿贴”荣登榜首,获得“2014年度中国非处方药产品综合统计排名中成药妇儿科类第一名”。同时,由亚宝药业联合中国妇女发展基金会发起的“微笑圆梦行动”荣获“2014年度第二届中国非处方药品牌最佳网络传播奖”。

中国自我药疗年会是中国非处方药物协会主办的我国自我药疗产业界的年度盛会,作为此次会议仅有的两个大健康品牌传播优秀企业代表之一,亚宝集团零售市场总监于婉玲作了题为“小贴,大未来”——丁

桂儿贴案例及策略思考的主题演讲。

“丁桂儿贴”是亚宝药业集团股份有限公司独家生产的国家专利产品,主治小儿腹泻和消化不良。作为儿童腹泻外用药的第一品牌,以其疗效显著,使用方便,深受广大家长的欢迎,很多家庭甚至将“丁桂儿贴”视为小儿常备药。

作为儿科领域第一个获得国药准字的新型贴剂,“丁桂儿贴”曾荣获国际国内7项大奖,先后被山西省政府授予“名牌产品”和“山西省标志性名牌产品”。

(鲁永勤 李海珍)

创新服务体系研究(连载之九)

■ 唐晓梅 唐世贵

3. 将客户投诉处理直接和绩效、奖金挂钩

任何行业不能将业务量作为考核的唯一指标,而应将客户投诉处理情况作为员工绩效考核的重要指标之一。对于客户中心或客户服务值班管理人员,可以直接将客户满意度作为其考核的主要指标;而对于业务和管理部门,应该将投诉处理部门的评价和客户满意度同时作为主要考核指标,考核结果直

接和奖金挂钩。

因而讲,行业在进行业务流程重组时,特别是客户投诉处理,一定要有制度、有流程、有量化、有考核、有奖惩,否则就意义不大。

总之,我们应从大局着眼,小处入手,在客户的需求上多做研究和落实工作,尽量满足客户需求的随时变化,以提高客户的忠诚度,只有当一切有意识的服务都变成无意识服务的时候,企业与客户间的关系的春天就来临了。(完)

(因故略去了引文、引图出处,在此致歉!)

玉柴马石油润滑油 2014 公交客运环保动力润滑技术研讨会在北海召开

近日,由玉柴马石油润滑油和玉柴工程研究院联合主办的“2014公交客运环保动力润滑技术研讨会”在北海召开。出席本次会议的有来自全国各地的80多名公交客运集团代表、玉柴马石油润滑油全体领导班子成员、以及玉柴集团相关客车配套服务专家、领导。玉柴马石油润滑油总经理李启邦致词,对研讨会嘉宾的到来表示欢迎和感谢。

自2009年以来,中国已经连续5年成为全球最大的汽车生产国和新车消费国。随着汽车数量的激增,汽车尾气排放造成的污染也开始由局部性转变为连续性、累积性和扩散性。近两年频频出现大范围、持续的严重雾霾天气更是引发社会各界对控制汽车尾气排放的广泛关注。“节能·环保”目前已经成为中国整个汽车产业链可持续发展的战略选择,同时也是社会各界对政府,对公交客运系统实现“人·车·环境”协调发展的强烈要求。正是在这样的背景下,玉柴马石油润滑油和玉柴工程研究院联合主办了本次环保动力润滑技术交流会,旨在加强与全国公交客运企业代表的沟通与交流,集合各方力量,提炼和挖掘出未来公交客运行业“节能环保,绿色发展”的新思路和新方向。

参会人员首先走进玉柴马石油润滑油北海公司生产基地进行实地考察,参观三期自动化生产车间,了解玉柴马石油润滑油的生产工艺。车间内,全自动包装生产线令参观人员惊叹,全自动机械手码垛机更是引来大家驻足观望。研讨会上,玉柴马石油润滑油销售副总经理陈长道进一步对玉柴马石油润

滑油公司进行介绍,使参会人员对玉柴马石油润滑油领先的生产工艺和设备、严苛的研发管理和质量监控、以及国际化的团队背景与管理经验有更深入的了解。

会上,玉柴工程研究院钟洪文从技术性能层面,系统地解读了当下汽车市场的主流产品国IV发动机与气体发动机的发展方向和趋势;玉柴马石油润滑油技术副总经理Dolfi介绍了国内外的排放发展历程及其影响以及压缩天然气与液化天然气应用的情况;玉柴马石油润滑油总工程师邓冰分享了一些公交用户体验营销的案例,对用户经常碰到的润滑油常见问题进行解析。沟通交流环节,参会人员踊跃发言,分享日常在国IV排放执行过程中和LNG汽车运营过程中遇到的问题和经验,为节能环保积极献言献策。

玉林运美东风汽车销售服务有限公司总经理李海全认为,“玉柴马石油润滑油产品质量可靠,用户反映良好、比较认可”,“运美客车有1000多台,明年会加大对玉柴马石油润滑油产品的使用量”,他表示对与玉柴马石油润滑油的合作非常期待;经过十多年长期合作,山东省东营市交通运输集团有限公司汽车大修厂厂长赵宏勇对玉柴马石油润滑油的“油品质量很有信心”,他说:“玉柴马石油润滑油公司有玉柴发动机作为依托,也有自己的研发团队,我们一直在用玉柴马石油润滑油的产品,油品质量绝对没有问题。”

玉柴马石油润滑油董事长谢裕强在总结讲话时表示,一、玉柴马石油润滑油是一家值得亲近的公司。只有实地参观考察生产基地,

才能深入了解玉柴马石油润滑油的生产设备、生产工艺和生产能力,欢迎全国更多公交客户前来参观交流。二、玉柴马石油润滑油是一个自信的品牌。玉柴马石油润滑油的自信来自:1、对联合品牌的自信:2013年,玉柴集团位列中国企业500强第249位,马石油位列全球财富500强第75位,玉柴马石油润滑油是玉柴和马石油联合的品牌,我们对联合品牌非常自信;2、对产品质量的自信:玉柴马石油润滑油具备独立的研发、采购、生产、营销系统,采用进口的基础油和添加剂,精湛的生产工艺和严苛的质量文化更是产品实实在在的保障;3、对发展空间的自信:玉柴马石油润滑油为玉柴发动机服务,玉柴发动机每年以50万辆的增长投放市场,而目前玉柴马石油润滑油只覆盖玉柴发动机14%的用户,此外,中国汽车增长速度快,发展空间大显而易见。三、玉柴马石油润滑油是一位负责任的朋友:玉柴秉承“先做朋友,后做生意”的文化理念,玉柴马石油润滑油不仅可以提供用油体验,还可以派出技术人员进行用油指导,如有需求,还可以邀请第三方公司对玉柴马石油润滑油产品进行验证。谢裕强最后指出,玉柴发动机、玉柴马石油润滑油以及玉柴各相关部门已经做好了充分的技术转型、升级的准备,玉柴将与各位紧密配合,积极应对国IV排放等环保法规带来的产品升级的需求,希望此次研讨会能促进车、机、油和相应配件更好地配套和融合,最终实现与全国公交客运集团的“专业专享·合作共赢”。

(卢丛媚)

中华新H530 品质空间即将登场



是中华新H530对于华晨中华“精于中,华于形”理念的印证。

空间的宽适只是愉悦驾乘生活的基础,空间的品质才是决定性因素。为了实现空间环境的安静舒适,中华新H530整车隔声材料、陶瓷刹车片、排气系统结构、仪表板以及内饰零部件均经过噪声优化处理,为用户提供安静舒适的旅途体验。另外,中华新H530的搪塑工艺仪表板,舒柔体贴的感触带来心

悦神醉的驾乘感受。

宽适的空间、超大行李厢、丰富的储物空间,以及精细的空间品质,如此完美的空间表

现,来源于中华汽车对于产品的精益求精。在人性化科技、内饰方面,中华新H530全系标配大屏多媒体系统、全新用户操作界面,及倒车可视、导航、影音等系统功能等,且分别优化了仪表功能、主动稳定控制系统、内空间配置等,综合增强整车品质性价比。

中华新H530作为中华精品车型的代表,是中华品牌在车型品质提升及产品战略布局方面为市场贡献的又一力作,通过整车空间内饰的优化及动力系统的提升,中华新H530准确地诠释了自主高端车的发展方向,也将为国内的消费者带来耳目一新的选择。

(曹红梅)