

涓 杓瀛兼姝 涓 球鍒ユ逢鑑伴榭鍒朵朵簔 - 鍒 儿 棉 錦 廖 汉 组 惧 施 洪 ゆ 禔 2008年南北丰田纷纷下注入门级车 汽车

浣漏

鑒賤龔浜庸細2007/11/26 14:51

在经过中高级车市场的高速发展后,一汽丰田和广州丰田2008年都将产品重心转入了入门级轿车。随着广州车展上,国产新威驰和Yaris的正式亮相,也以为着这两款入门级轿车上市进入了倒计时。

11月18日,广州以前卫著称的信义会馆。一汽丰田新VIOS威驰"简酷风潮"秀上演,一场时尚感极强的舞台剧和两位形象代言人——陈坤、袁泉也让新VIOS威驰的目标用户更加清晰:一群崇尚简约、拒绝繁琐,重视展现自我魅力,注重生活品质的时代潮流引领者。

广州丰田Yaris

作为2002年10月引进中国的最早的一款车型,VIOS威驰坚定地走上了年轻化路线。"一汽丰田的娱乐路线总是很成功,从周华健唱响花冠的主题曲开始,到麦田守望者乐队和萧楠为卡罗拉'in my life',再到选用陈坤、袁泉作为形象代言人并演唱歌曲,已经成为一汽丰田推广活动的独特风格。"业内人士评论。

紧随明年春天上市的新威驰之后,明年5月广州丰田YARIS雅力士也将推出,这款车全球累计销量高达300万辆。从上市伊始,YARIS雅力士就将达到80%的国产化率。为此,广丰正在大面积开展零配件的筹备工作。广丰总经理葛原彻表示,广丰筛选零配件厂商的原则是统一的,但由于广州周围的地理优势,大部分零配件厂商在广州附近。

而由于和天津一汽威姿轿车颇有渊源,YARIS雅力士和威姿的共用零部件在40%到50%左右,其发动机也将从一汽丰田采购。由此,YARIS雅力士能否突破威姿销量不佳的状况让人担忧。"这不是问题,我们还有凯美瑞20万以上的用户,即使一半人选择了YARIS作为家庭第二辆车,就已经是很惊人的了。"广丰一位高层说。

倘若明年新VIOS威驰和YARIS雅力士为丰田赢得10万辆到15辆的新增销量,2008年,丰田中国完成70万辆的销售目标而言,就是容易做到的事情。

一汽丰田新威驰

唯一的障碍来自于小型车销售异常敏感的定价问题。"YARIS雅力士不可能靠低价取胜,也就是说,我们不会给YARIS雅力士定一个低的价格。"葛原彻表示。而袁仲荣告诉记者:YARIS雅力士将主推1.6自动挡车型。

这势必给新VIOS威驰的定价出了一个难题。因为国人传统观念中,三厢车的售价应略高于两厢车。作为同一系列产品,新VIOS威驰定价理应高于YARIS雅力士。而又有旧有价格体系作为参照,新VIOS威驰定价就限于两难境地。

营销拉动南北丰田

"我希望大家不要把价格问题简单化。"一汽丰田销售有限公司常务副总经理王法长告诉记者。他认为,对于汽车价格体系要参照价值论。

"一款车,他的真实价格应该是从买车开始,包括维修保养油耗等相关费用,再减去二手车残值。"王解释说。

广丰和一汽丰田的营销力在业内都可圈可点。而其核心一直围绕着"用户第一,经销商第二,厂家第三"的观点。每次经销商大会上,广丰和一汽丰田的厂商领导都会列队对经销商欢迎,对经销商表现出绝对的尊重。这样的做法在汽车厂商占有绝对强势的市场上并不多见。与此同时丰田还着力为经销商培养人才。

以一汽丰田为例,已经连续三年举办了销售技能大赛。在销售技能大赛上的冠军和获奖选手回店后常常能够获得提升。如新一届冠军回店后被提升为销售经理。而上届比赛的冠军已经是4S店的销售副总。一汽丰田之后,广丰也已经开始举办销售技能大赛。

销售技能大赛和维修技术大赛等形式提高了丰田4S店员工的积极性。近年来丰田4S店员工流失率普遍低于其他经销店。而跳槽到其他4S丰田店员工普遍从事比原来高一两个级别的工作。

和其他厂商相比,丰田的价格体系一直很稳定。此举得益于丰田经销商协力会的推广。协力会是在厂家指导下由本区经销商自律自管建构的区域管理组织。除了厂家商务政策的外在约束外,协力会实行会长内部推举制等等方式。在稳定价格的同时,就地区协力会的基础,推选出全国经销店咨询委员会,由经销店的董事长(投资人)参与。丰田定期召集咨询委员会成员会议,倾听市场第一手信息。

新产能揭秘

在构建了强大的营销力之后,丰田的产能不足问题在近期凸显出来。"满负荷生产之后,广丰工厂目前的产能极限是24万辆。"葛原彻说。虽然广丰仍没有明确对外公布确切消息。但广丰第二工厂的建设已经在进行中。

"目前,钢架都搭起来了。"广丰内部人士说,"是从今年6月开始建设的。预计明年第三季度就能投入使用,这样,能够尽量缩短YARIS雅力士和CAMRY凯美瑞共线生产的时间。"

广丰副总经理胡苏证实,广丰第二工厂已经通过国家发改委的审批,还有国家工商总局等少部分手续没有办理。广丰第二工厂的规划产能为20万辆,规划面积为 80万平米。这样广州丰田的产能能够达到50万辆左右,而一汽丰田现有天津三家工厂、四川工厂和长春工厂五个工厂,产能也能达到50万辆左右。

"目前的产能能够满足明年销量的需要。"一汽丰田销售有限公司总经理毛利悟说。毛表示,明年一汽丰田的销量目标为48万辆。

但是按照2010年丰田占有中国市场10%的目标,广丰第二工厂建成后,丰田仍有10万辆到20万辆的产能空白点。因此近期传出,一汽丰田在长春要建立第六工厂的消息,毛利悟和王法长都否认了这一说法。