

落实干部大会精神 · 抓开局 抢先机

优化产品结构, 夯实渠道质量, 加速推进数字化

上汽大通定下 22.6 万辆销售目标

本报记者 顾行成

日前, 上汽大通明确了2021年的销售目标——确保22.6万辆、挑战25万辆。

1月26日, 上汽大通MAXUS通过线上直播形式召开了以“创行十载, 定制未来”为主题的2021营销商务年会, 携手来自全国各地的经销商伙伴回顾并总结2020年的得与失, 共同探讨了针对未来全球车市新格局的目标与规划, 要用“定制”未来, 在下一个十年伊始取得先发优势。

如何顺应市场潮流、紧抓市场机会? 上汽大通MAXUS总经理王瑞表示, 上汽大通将以用户需求为引擎, 通过产品布局、渠道布局与数字化布局等全方位升级, 持续以定制化赋能, 用新动能加速构建全新十年的发展新格局。

优化产品结构

上汽集团董事长陈虹在上汽集团2021年干部大会上指出, 优化结构将是今后一段时期市场开拓的主要工作。王瑞在营销商务年会上透露, 2021年, 上汽大通将要推出多款全新产品, 持续不断地优化产品结构, 以全

品系的焕新升级, 全面增强各大细分市场的综合硬实力。

营销商务年会上, 上汽大通MAXUS发布了包括动力在内的七大产品力获得升级的2021款T70皮卡, 售价9.98万元起。此外, 今年还将推出全新的皮卡车型, 以此强化国际基准高品质及划时代的皮卡形象, 树立行业领先地位。

基于全新一代智能延展架构MIFA打造的首款MPV产品也将于年内亮相, 将以行业旗舰实力树立汽车产业科技创新标杆。

2021年, 上汽大通MAXUS还将推出两款MPV车型(包括新款G20 PLUS车型、品质感升级的G50 PLUS车型)、两款SUV产品(新款D60和新款D90 Pro), 新款皮卡车型T70, 以及改款轻客、新能源产品等, 以全品系的焕新升级, 全面增强各大细分市场的综合硬实力。

此外, 上汽大通MAXUS还将以智能网联科技、生物识别系统、智能人机交互系统等“软件定义汽车”时代的技术储备, 配合“全能源、全平台、全市场”的ALL3 ROADMAP新能源汽车规划蓝图, 及业内首创的C2B大规模个性化智能定制

模式, 进一步满足用户愈发细致的个性化用车需求。

夯实渠道质量

不久前, 记者在采访上汽大通经销商时获悉, 2020年可以提前完成销量的经销商中, 不乏那些线下二网渠道、专营店建设得比较早和比较好的经销商。另据了解, 目前有更多的经销商看到了渠道建设和分网销售带来的好处, 近半年来也都在纷纷进行直营店建设和网点覆盖工作。

王瑞指出, 渠道是企业的制胜之基, 更是在变幻莫测的市场环境中持续奋进的前提与保障。2021年, 上汽大通MAXUS将继续坚持专业化运营方向, 在提升网络规模的同时, 做到进一步精耕细作, 不仅实现主流空白商圈、头部区县市场全覆盖, 更创新开启商超店试点, 并通过提高网络效率的方式进一步夯实渠道质量, 抓开局、抢先机, 秣马厉兵, 全面迎战崭新的下一个十年。

加速推进数字化

2021年, 上汽大通将持续聚焦服务全链路, 全面围

绕透明的服务流程与实时交互, 集成“云服务”数字化服务平台, 实现用户服务数据100%在线, 通过实时在线交互、线上预约与线下服务的全新服务模式, 全面拓展售后服务网络能力的深度与广度, 可为用户提供云管家全时段在线、5秒快速响应、2小时故障诊断、96小时维修关闭的一站式便捷服务, 有效整合服务资源, 为用户定制贯穿汽车生命周期的用车体验。

随着数字化能力和组织能力的提升, 上汽大通的C2B模式不断迭代更新, 但其初心没有变, 那就是满足用户“千人千面”的定制化需求。

王瑞提出, 数字化转型是企业未来发展进阶的必经之路。随着数字化转型的逐步深入, 上汽大通构建的面向用户和升级在线管理的七大平台同样迎来了升级迭代。以“蜘蛛智选”平台为例, 其不仅可帮助用户实现购车时的个性化定制, 更通过丰富的电商、营销、社交、管理、金融、服务、培训等属性, 从目前已初步实现的多业务场景支持向衍生服务拓展, 将C2B理念从配置的选择进一步扩展到服务的选择。

上汽销售落实防疫同时进一步提升管理效能

开局就是决战
起步就是冲刺

一周之内, 上汽销售领导班子三次赴东安路安吉汽车生活广场现场办公, 带领总部各部门和各平台、品牌负责人现场了解一体化业务运营情况, 讨论并研究推进一体化的深化方案。面对外部环境的“变化”, 上汽销售人加快行动, 用工作的效能来提升发展的动能。

行动迅速抓落实

1月11日一早, 上汽销售在东安路召开2021年首次总经理办公会及业务一体化专题会议, 公司领导班子、总部各部门负责人, 以及各平台、品牌负责人参加了会议。会上, 总部各部门汇报本年度的工作计划, 大家就深入推进东安路安吉汽车生活广场的一体化建设进行了讨论。

上汽销售党委书记李文红向与会人员传达了上汽集团2021年干部大会精神, 并要求与会干部认真学习贯彻干部大会要求。上汽销售总经理傅利国根据集团干部大会精神, 对公司2021年的各项重点工作进行部署, 并要求与会干部进一步增强责任担当意识, 保持奋斗向上的精神, 加快推进各项工作, 确保“十四五”开好局、起好步。

天下武功, 唯“快”不破。一周之内, 上汽销售领导班子多次召开会议, 研究推进各项年度重点工作。为提升服务标准和品牌形象, 提高一体化门店的运营效率, 上汽销售正以东安路安吉汽车生活广场为起点, 深化多个品牌一体化建设。

防疫先行稳经营

1月20日, “上海发布”通报了复旦大学附属肿瘤医院发现一人核酸检测结果可疑的情况。得到消息后, 上汽销售领导班子连夜召开紧急视频会议, 布置相关工作, 要求各子公司全面加强疫情防控措施。

1月25日, 上汽销售召开疫情防控专题视频会议和安全生产委员会会议, 对下一阶段疫情防控和经营工作进行部署, 切实保障员工和用户的身体健康, 让员工和用户安心、放心。根据上汽集团最新要求, 会议讨论通过了《上海汽车工业销售有限公司突发公共卫生事件应急防控管理制度》, 为持续做好疫情防控工作提供了制度保障。

目前, 东安路安吉汽车生活广场每天早、晚都会进行全面的消毒杀菌工作; 门卫加强了“进门”管理, 对来访人员严格做好体温检测及健康码、行程码查验工作; 广场内的工作人员一律佩戴口罩并做好来访客人的信息登记工作; 食堂严格执行“一人一桌”分批就餐管理规定; 展厅及售后接待中心均配备了充足的免洗洗手液、酒精消毒片等防疫用品。

面对当前的疫情防控形势, 为守护员工和客户的健康安全, 上汽销售的党员干部们带头冲锋, 带领全体员工做到第一时间沟通情况、第一时间部署安排、第一时间落实要求, 确保“织牢防护网, 筑牢防护墙”。

(萧文)

华域车身召开2021年干部大会

争当“车身技术的引领者”

1月16日, 华域车身召开2021年干部大会。2020年, 华域车身紧跟上汽集团“新四化”发展战略, 取得了令人欣慰的成绩。

华域车身总经理赵旭东用“顺利会师, 创立品牌”“多重风险, 挑战巨大”“奋发有为, 实现飞跃”“艰辛辉煌, 继往开来”四句话回顾了公司的“十三五”历程。

当下, 中国汽车行业正处于转型升级、朔风奔跑的关键时刻, 挑战与机遇并存。公司通过研判“全球局势、中国经济、绿色经济、智能制造、行业趋势、集团方针、华域规划”七大发展背景, 确定了2021年企业发

展的关键点, 即深耕前瞻技术掌控、海外业务拓展、员工赋能提升三大任务, 以及“靶定技术市场, 攻坚产品动向”“谋定智能制造, 激发数据动力”“锚定品牌建设, 打造体系动脉”“锁定价值因子, 发挥降本动能”“笃定品质队伍, 提升能力功效”的“五定五动”行政工作方针。

2021年, 公司将以“谋定、快动, 开新局”的思路, 勇敢面对外部市场及内部发展压力的挑战, 提振信心、下定决心、坚定恒心, 坚持发展路线不动摇, 围绕“车身技术的引领者”的美好愿景, 打造成本、智造、技术、管理、文化竞争力增长

极, 开启数字化、智能化转型升级新纪元。

华域车身党委书记黄志清传达了上汽集团干部大会精神, 回顾了“十三五”期间上汽集团的主要工作以及2020年取得的成效, 分析了当前面临的形势, 并结合上汽集团未来发展战略以及企业实际, 进一步明确了公司党委下一步的工作方向及任务。

2021年, 公司党委将紧紧围绕经济中心工作, 以“践初心、强品牌、显作用”为主题, 提出了“进一步聚焦思想政治建设, 提升引领力; 进一步聚焦全面从严治党, 强化控制力; 进一步聚

焦人才队伍发展, 深化作用力; 进一步聚焦显性作用发挥, 增强执行力; 进一步聚焦关心关爱员工, 扩展影响力”的五个聚焦工作方针。

2021年, 公司党委将以党建赋能、以党建聚力, 在服务员工群众、推进创新发展中强责任、勇担当、做表率, 努力增强公司经济运行的韧性, 全力保障公司持续健康、稳定发展。会上, 黄志清激励全体干部要不断开拓进取, 创新实干, 以优异的成绩再上新台阶、再攀新高峰、再创新局面, 以高质量的发展迎接中国共产党百年华诞。

(轩文)

