

2015年上汽经营业绩优异企业

奋勇创佳绩 创新促发展

销量卫冕冠军上汽大众将持续提升体系竞争力,打造和谐美好的汽车生活

本报记者 李修惠

3月18日,全新途安L在它的产地——长沙工厂上市,这款摩登家庭大座驾产品品质的全面升级,迎合了现代家庭多元化的需求,引领了高级家庭用车的新潮流。这不禁让笔者想到了去年上市的Lavida家族,通过不断升级的产品力在1月实现销售5.6万辆,其中,全新朗逸以4.8万辆的成绩刷新了单月销量纪录。

好,还要更好。可以说,无论是Lavida家族,还是刚刚上市的全新途安L,这都是企业发展的缩影,上汽大众不断刷新着自己的成绩。2015年,上汽大众全年实现销售1812077辆,位列国内乘用车市场销量榜首,荣获上汽集团“2015年度经营业绩优异企业”表彰,公司总经理陈章获得“2015年度领导干部金牌”嘉奖。

夯实产品布局 着眼未来发展

随着市场的变化,消费者的需求和行为特征也在不断变化。上汽大众从消费者满意度出发,把市场调研融入产品研发流程中,深入了解产品全生命周期的消费者体验,快速发现和改善痛点,为用户创造更大价值。

2015年,上汽大众推出了多款实力车型,包括大众品牌的凌渡、桑塔纳·浩纳、Lavida家族,斯柯达品牌的全新晶锐、Yeti、全新速派等新产品,进一步加强对重点细分市场的布局,充分满足消费者多元化的用车需求。

作为卫冕冠军,上汽大众不仅需要巩固现有市场,更已着手布局未来。对于火热的SUV市场,上汽大众启动了SUV整体战略,规划了A0级SUV、A级主流SUV、B级SUV、更高端的全尺寸G-SUV等车型。此外,在新能源汽车领域,上汽大众也将针对插电式混合动力技术和纯电动技术,加大研发投入,预计将在2017-2018年陆续推出插电式混合动力和纯电动车型。

抓准用户需求 创新驱动发展

车市增速放缓,行业竞争愈发激烈,在这样的“新常态”下,上



汽大众始终秉承客户导向,坚持创新驱动发展,积极把握市场机会,这也是其收获销量冠军的秘诀。



在营销服务方面,上汽大众不断探索,抓准用户需求,挖掘新的增长点。从2015年上半年率先推出的惠民活动,到当年年末借势国家政策启动的重磅优惠活动,以及与百度大数据战略合作和日益成熟的电商模式,这些营销举措不仅把握住了市场机遇,更为消费者带来更具价值感的购车体验。

目前,大众品牌和斯柯达品牌在全国的销售服务网点累计超过1700家。上汽大众不仅为消费者带来贴心的服务,更是依托网络优势,深入四五线城市、乡镇,加强与消费者之间的联系与互通。

创新营销和精益求精的服务品质,使消费者对品牌和产品愈发认可。在2015年中国汽车用户满意度测评(CACSI)中,上汽大众有7款车型位列各自细分市场第一,大众品牌在合资品牌销售服务满意度和售后服务满意度中摘得桂冠。

践行社会责任 贯彻持续发展

在取得良好经营业绩的同时,



上汽大众积极履行企业社会责任。在节能环保方面,上汽大众积极倡导与环境和谐友好的生活方式和用车理念,为消费者提供安全、优质、节能、环保的产品。在2015年公布的第二批《节能产品惠民工程节能环保汽车推广目录》中,上汽大众共有10余款车型入围,成为入围车型最多的车企。首批中国生态汽车评价规程(C-ECAP)中,凌渡、明锐两款车型均荣获金牌认证,展现出企业在节能环保领域的领先实力。

在社会公益方面,上汽大众也广泛参与到科学、教育、文化、卫生等领域,积极践行“回报社会、造福社会”的理念。2015年,上汽大众携手中国青少年发展基金会启动希望小学援建项目,在陕西、贵州、河南等地援建希望小学,帮助贫困地区少年儿童改善学习环境。这得到了媒体和社会的肯定,上汽大众多次荣膺“中国企业社会责任榜杰出企业奖”“中国最受尊敬企业”“中国最佳企业公民”等奖项。

今年是“十三五”规划的开局之年,上汽大众将继续深入洞察市场需求,丰富产品序列,进一步满足消费者更加多元化与个性化的用车需求。与此同时,上汽大众还将不断完善企业社会责任体系,更有效地投入资源,开展结合自身优势、符合社会需求的公益实践,为消费者打造和谐美好的汽车生活。

MG GS泰国、南美多地上市

本报讯 3月17日,由上汽集团倾力打造的高性能自主品牌车型MG GS于泰国上市。这是继MG6、MG3、MG GT之后第四款登陆泰国市场的车型。

自3月23日起,全新MG GS将在泰国全国范围内的所有MG展示大厅中出现,并在第37届曼谷国

际汽车展上向公众推出。其中,2.0T四驱和1.5T两驱车型的价格分别为130万泰铢和120万泰铢,折合人名币约为24.5万元和22.6万元。

此前3月3日,MG GS还在智利圣地亚哥上市。活动当天,智利当地汽车行业的多位知名人士、主流媒体、经销商代表,以及上汽南

美公司的合作伙伴悉数到场。拥有高颜值、高性能、高价值的MG GS的上市,不仅丰富了MG品牌在南美洲地区的产品线,更提升了其在当地的影响力和美誉度。今后,上汽南美公司将加大营销推广力度,早日在竞争激烈的智利汽车市场中抢占一席之地。(赵晨栋 于婕)

华域汽车与上海汇众 联合召开精益项目总结会

本报讯 日前,华域汽车在上海汇众安亭轿车底盘厂召开精益项目总结会。近年来,华域汽车在与下属各家企业联合推进AGV(自动导引运输车)项目时,十分注重培养其示范效应。C-Model柔性化装配线项目是汇众在自动化升级之路上踏出的坚实一步,在柔性化方面树立了AGV的新标杆,有效

地降低了生产成本、节约了场地空间、提高了投资回报。

华域汽车总经理张海涛表示,自动化是今后一段时期内,制造业企业提升市场竞争力的关键,华域汽车多年来始终致力于与下属企业联合开展此类合作项目,助力企业走得更快、更稳。

(张健)

上汽安悦充电推出 新能源车免费充电服务

见习记者 李妍如

上汽安悦充电科技有限公司近期推出了为沪上新能源汽车提供免费充电的服务。

上汽新能源车的车主在上汽安

悦充电的15个布桩点充电可减免充电费、服务费,其他品牌的新能源汽车在今年5月底前也同样享受该服务。同时,上汽安悦充电还将推出向所有沪上体育场馆2016年度全部免费充电的服务。

上汽销售牵手现代职校 共建“联合实训基地”

本报讯 3月15日,在长宁区教育基金会的牵线下,上海市现代职业技术学校与上海汽车工业销售有限公司举行校企合作签约仪式。

据悉,上汽销售将为学生提供专业的、与企业生产实际相结合的培训课程及技术扎实的培训师资,与学校共建“联合实训基地”。

本次校企合作将有助于上汽销售定向挑选更多的优秀毕业生。双方将本着“携手并进,互惠双赢”的原则,紧密合作,优势互补,把“校企合作”项目做实、做强、做大,为学校和企业培养更多更优秀的综合技能型人才。

(胡静)

上汽北京公司众筹智慧 表彰“十佳”创意金点子

本报讯 近日,上汽北京公司召开2016年工作会议。会上,北京公司对“十佳”创意金点子进行了表彰。北京公司自2015年年初开展的“众筹智慧、点石成金”群众性创新实践活动得到了公司员工的积极响应。截至目前,公司已征集创意金点子128条,有88条已进入实施或立项阶段,其中67条已取得初步成效。

创意金点子项目涉及到公司转

型发展的方方面面,此次入选“十佳”创意金点子的项目更是效果显著。比如,在业务拓展方面,北京公司本部主动把握汽车后市场发展新常态,开展了“利用地缘优势与平台资源,为汽车营销搭建大客户平台”的项目,现已分别与上汽通用、上汽大众等整车厂及电商平台车享网建立了业务联动机制。下一步,北京公司将采取更有力的措施,把创新活动引向深入。(谢蒙)

红岩重卡车桥试验室投用

本报讯 近日,红岩重卡车桥试验室全面投用,这为加快建设重庆市“重要的汽车及机械装备制造基地”打下了坚实的基础。

该试验室隶属于上汽依维柯红岩车桥有限公司,目前可完成车桥

总成、桥壳总成等台架试验,解决了意大利FPT车桥开发进度缓慢、车桥改进过程中无法验证等问题。随着各类试验的陆续开展,其将为红岩车桥的研发及新一代车桥专家的培养奠定良好的基础。(胡欣)