

《中国汽车市场年鉴2000》

图书基本信息

书名：《中国汽车市场年鉴2000》

13位ISBN编号：9787504442413

10位ISBN编号：7504442410

出版时间：2001-2

出版社：中国商业

作者：许进禄 编

页数：354

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《中国汽车市场年鉴2000》

内容概要

《中国汽车市场年鉴2000》主要包括：汽车生产、汽车流通、汽车进出口贸易、汽车消费与服务、统计资料、政策法规等内容。

书籍目录

第一部类 专文开放的新世纪汽车流通1999年汽车行业生产经营综述加入WTO对中国汽车行业的影响
第二部类 大事记1月2月3月4月5月6月7月8月9月10月11月12月
第三部类 汽车生产1999年我国汽车生产状况
中国主要汽车生产企业一汽集团公司市场情况销售服务网络建设主要产品改革与管理争取到国家债转股政策一汽-大众汽车有限公司概况主导产品及其新技术生产与销售内部管理与人员培训一汽轿车股份有限公司概况股市运作产品发展与技术进步质量管理对外合作与技术引进公司改革东风汽车公司概况生产经营体制改革及集团建设主要产品产量神龙汽车有限公司概况生产与销售经营与成果营造四个网络六个确立中国重型汽车集团公司概况1999年新发展圆满完成9910工程上海汽车工业(集团)总公司概况市场开拓重大工程技术进步管理改革与资产运作人员培训和企业文化上海大众汽车有限公司概况技术进步人才培养与产品开发上海通用汽车有限公司概况精益生产的特点和优势上海汇众汽车制造有限公司概况技术创新与现代管理市场开拓上海客车制造有限公司概况上海飞羚轻型客车厂概况广州本田汽车有限公司概况创造广州本田速度国产化大打中华牌先进的质量保证体系与国际接轨的销售体制环保轿车、绿色工厂发展前景北京汽车工业集团总公司概况天津汽车工业(集团)有限公司概况生产经营市场建设新产品开发跃进汽车集团公司概况优化产品结构加强基础管理深化改革和转制,推出现代企业制度建设中国航空工业集团汽车产业中国航空工业汽车产业综述中航第一集团汽车生产企业中航第二集团汽车生产企业哈尔滨哈飞汽车制造有限公司概况新产品开发市场开发昌河飞机工业(集团)有限责任公司概况1999年各项工作新发展变市场压力为动力,销售工作再创佳绩长安汽车(集团)有限责任公司概况沈阳金杯客车制造有限公司概况客车生产交通部系统客车制造业概况北京市交通客车制造厂概况辽宁黄海汽车集团有限责任公司概况建立全新经营机制推进技术进步,加快产品开发安凯汽车集团公司概况实施汽车消费贷款“安凯”挺进大西南厦门金龙联合汽车工业有限公司概况在制造环保车型方面所做的工作产品开发武汉公用客车厂概况产品开发实现了新突破质量管理迈上了新台阶销售工作打开了新局面中国摩托车生产概况1999年我国摩托车工业发展状况综述中国摩托车主要生产企业中国嘉陵工业股份有限公司(集团)概况山东重骑摩托车(集团)厂概况1999年生产经营重要举措上海幸福摩托车总厂概况农用运输车农用运输车生产情况
第四部类 汽车流通1999年中国汽车市场综述1999年汽车市场形势农用运输车市场综述1999年农用运输车市场回顾当前影响农用运输车市场的诸多因素各类汽车市场营销概况重型汽车市场产销概况需求分析竞争特点轻型车市场轻型载货车市场轻型客车市场轿车市场轿车市场产销波浪起伏明显厂商争夺市场的竞争激烈市场营销体制走向特许品牌专营微型汽车市场微型车市场运行特征市场竞争招术迭出.....
第五部类 汽车进出口贸易第六部类 汽车消费与服务第七部类 统计资料第八部类 政策法规第九部类 名录第十部类 附录

章节摘录

版权页：插图：树立综合优势。广东汽车市场是省内首家具备十大功能的交易场所，目前市场经销的国产进口汽车有150多个品种型号，常年保持有2000多辆展车供客户选购。除整车、新车销售外，还相继推出了面对不同需求的二手车交易、长短期租赁、汽车置换、分期付款、报废更新、美容装饰等业务，以增强对客户的吸引力。许多用户跑遍大小经销点，多番比较后还是觉得在这里买车最方便、最放心；很多人买了车后，还介绍亲朋好友前来选购；有些客户更是舍近求远专程从地、县或邻近省区过来买车。许多生产企业也都看中了这里“四位一体”的良好条件，把产品专卖店或特约服务站设在这里。1999年开业的有：君豪公司（上海通用别克轿车授权销售中心）、“金杯客车大超市”、“富康轿车销售中心”、“塔菲克”、“五菱”、“松花江”汽车广东专卖店，还有长安车、金杯车、四川绵阳发动机特约维修服务站等。培育网络优势。建立以广州为中心，覆盖各地的销售网络，是提高市场渗透力的有效手段。根据不同情况，市场分别采用不同形式构筑销售网络。一是直销点，设在经济发达、需求量大的地区。二是订有合作协议的各地汽车经销商，可按协议从市场批量进货，享有不同程度的优惠待遇。三是特许品牌分销店。其成员经过统一的资格认证，由市场统一供货，执行统一的销售价格。【增强开拓意识，发掘新的增长点】随着人民生活水平的提高，汽车消费内容也越来越丰富。广东汽车市场顺应潮流，不断创造条件，推出各具特色的新业务，培育消费热点。汽车置换，卖新收旧。即客户以旧车换新车，旧车由市场收购，确定余值，客户在场内另选新车，货款多退少补，相关手续也由市场代办。这样做的好处是：对客户而言，省却了往返奔波，又买又卖的麻烦；对市场来说，即可以增加新车销售，又可以扩充旧车资源，还能拉动汽车修理业务，双方都受益。以销带租，以租促销。汽车销售和汽车租赁是互补性很强的两项业务。1999年，广东汽车市场把这两项业务合在一起交替进行，当客户举棋不定的时候，主动建议客户先租一辆同类型车回家试用几天，加深了解后再作决定，取得了很好效果。有些不太了解车辆性能的人试开了几天后，对车子已爱不释手；有些本来担心“买车容易养车难”的人看到如此低廉的租金商家都能做，觉得自己养一部这样的车应该也没有问题，终于下定了买车的决心。即使有些人最后决定不买，商家也能收一笔租车费。信贷消费，分期付款。这是国际流行的汽车销售方式，是刺激消费、扩大需求的一种有效方法。广东汽车市场率先在广州市推出这项业务，引起了很大反响，不断有用户前来咨询，提出办理申请；银行和保险公司主动要求合作，进场设点办公；省内各大媒体也十分关注，纷纷前来采访报道。首批分期付款购车的客户，有的已经付完了全款，轻轻松松拥有了自己的汽车。

《中国汽车市场年鉴2000》

编辑推荐

《中国汽车市场年鉴2000》是由中国商业出版社出版的。

《中国汽车市场年鉴2000》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com