

百万蓝图开启,东风日产2012全心启程



2011年,东风日产依靠强大的全价值链体系竞争力,一举突破80万辆挑战目标,以3倍于行业增速,顾客销售满意度位列非豪华车阵营第一,行业排名由五晋四,稳居第一阵营,夯实日系合资企业NO.1的地位。

“2011年,我们完美演绎了‘东风日产奇迹’。2012年已经开局,东风日产不允许自己躺在成绩上自满,将继续以创新的精神挑战更高目标。2012年,我们将向100万辆产销量目标发起强有力的冲击。”东风日产总经理松元文明表示。

同心筑梦 缔造产业奇迹

2011年,东风日产年销808588辆,一举突破80万辆挑战目标,实现销量增长22.3%,是乘用车行业5.2%增幅的3倍多。同时创下8年达成300万产销量的行业最快历史纪录。

在产能布局上,郑州工厂扩建完成、花都第二工厂竣工投产,整车年产能达到百万辆,全面突破产能瓶颈。其中,花都第二工厂集雷诺日产技术品质、管理机制之大成,是日产全球最大规模、最优技术、最高效率和最佳环保工厂。

在制造品质上,东风日产已代表雷诺日产全球最高水平,花都工厂、襄阳工厂全面超越追滨、栃木、九州等日本本土老牌标杆工厂,在雷诺日产全球34家工厂产品品质等各方面的综合评比中,荣膺全球“年度工厂”冠军奖。

在产品表现上,新天籁全程领跑中高端车市场,创下不仅厂家库存归零,全国各专营店库存也归零的“双零库存”奇迹。东风日产新天籁、逍客、新TIIDA、轩逸、阳光等5款车型月销量过万量,全明星车型矩阵日益牢固。而且多个车型跻身J.D.Power新车质量调研(IQS)前三,体现了全面过硬的产品品质。新能源方面,东风日产未来将推出更适合中国市场的启辰品牌电动车。

在服务创新上,东风日产不断升级“感人服务”,为消费者提供从买车、用车、修车、养车到换车的全方位贴心照顾。在J.D. Power亚太公司发布的2011年中国汽车销售满意度研究(SSI)总体排名中,东风日产以

880分的总成绩荣登第二名位置,也成为本次排行榜中的非豪华车品牌冠军。

双品牌驱动 凸显聚合效应

2012年,是东风日产NISSAN和启辰双品牌运营元年。NISSAN品牌体现的是以更出色的表现,更人性化的先进技术赢得消费者信赖;而启辰品牌则体现的是以“尊重”为信念,以“亲和力”、“信赖感”为品牌特征,为中国消费者提供更具价值感的产品与服务。

据了解,NISSAN品牌与启辰品牌今年将分别推出两款新车,同时会通过进口引进更多高端车型。启辰首款车型D50将于今年上半年上市,届时全国将有约100家启辰专营店正式投入运营。

东风日产个性鲜明的双品牌差异化定位,在互补中形成聚合效应,整体上共享东风日产“人·车·生活”的企业文化。据悉,2012年,东风日产还将通过教育、环保、人文关怀等领域的公益行动,积极履行社会责任,从而为双品牌发展提供更具认同感的品牌拉力。

体系化创新 彰显运营优势

为实现100万辆的年销目标,经过多年酝酿,东风日产现已成功建立两大科学的管理体系:三维管理体系和品质管理体系,保障营销和品质体系竞争力,满足东风日产中长期事业的发展需求。

三维管理体系由3个“轴”构成:区域轴——设立东西南北4个地区营销部,将对专营店直接管理业务下沉至区域,以更贴近市场的地区业务管理模式进行区域市场管理,省去了各专营店必须有多人对接总部各职能部门的麻烦;品牌轴——成立启辰事业部,将NISSAN品牌和启辰品牌采取分网销售,同时成立进口车事业室,按计划引入进口车;职能轴——在原销售部、市场部、售后服务部、经销商支持部以及水平事业部的基础上,增加数字营销部,这将使职能更加清晰、管理更加细化。

渠道管理与产能全面升级

在渠道管理上,东风日产就如何使营销网络效率最大化,如何提升管理幅度和管理效率等课题不断进行探索与调整,最终推出了权限更加下沉的地区营销部制,以期通过下沉资源在各级市场上精耕细作,最大限度挖掘每块市场的消费潜力。

东风日产的地区营销部制从2012年1月1日起正式推行,东南西北四大地区营销部高度“自治”,每个地区营销部下设1个营销支持科和N个大区管理科。其中涵盖市场推广、水平事业、网络开发等职能,小区及专营店目标可由地区营销部调整,地区可结合总部营销策略制定地域性营销活动,同时地区营销部在商务政策上拥有较大自主权,可根据地域特点和消费者特性制定地区性商务政策,对全国性商务政策形成有效补充。

(李松)

奔图M5000:一机多能“打”江湖

在性能日臻完善的打印机市场,产品能否再一次得到变革与提升呢?用户的需求能否进一步得到关注和满足呢?回答这些问题并不难。一直被广泛关注的中国第一台自主核心技术激光打印机品牌——奔图,凭借创新的核心技术和对用户需求的精准把握,重磅推出了多功能一体机新品M5000系列。

用“一机多能‘打’江湖”来描述奔图多功能一体机系列新品是非常贴切的,因为奔图多功能一体机M5000系列新品“随需而变”,为用户创造了4重升级:首先,奔图多功能一体机具备稳定耐用的产品特点,让用户放心打印;其次,奔图多功能一体机以便捷的一键身份证打印和票据打印人性化功能,为用户带来了轻松愉悦的打印享受;再次,奔图科技凭借母公司赛纳科技的全产业链优势,能够为用户大幅度降低使用成本;最后,奔图的安全性优势,让用户可以无后顾之忧地使用打印机。四重升级,让奔图多功能一体机系列新品备受瞩目。

该系列新品涵盖5款产品:主要面向企业、行业用户的M5100、M5200和M5250,以及面向家庭和soho用户的炫彩机M5110、M5120。

下面就与用户一同深度解析,领略奔图多功能一体机的“激打江湖”之旅。

“提示键”乐享便捷复印

经常使用多功能打印机的用户都会有一种感觉,复印身份证或者票据时总是存在操作误区,最后导致复印位置错误、图片不清晰等问题。奔图打印机设计师经过多番调查与探访,专门针对中国用户的使用习惯,“随需而变”地推出了身份证与票据“一键”复印功能,两项功能都设计了指示键,清楚地设置在显示屏操作键左侧。

在这里特别值得一提的是,在M5000玻璃面板左侧,还有几个特别的指示符号:第一个符号提示可以打印信封、杂志等文件;第二个符号则意味着打印的文件放置的方向是文字朝下,对于不同幅面的纸张,B5、A4符号清晰地提示了用户纸张的放置位置,使不同幅面的纸张能够精确摆放。同时,对于身份证的放置区域,奔图的人性化设计也进行了明确指示,“ID COPY”所示区域即为身份证有效复印的放置区域。这些符号功能的人性化设计,为用户在办公过程中创造了极为智能与便捷的复印环境,也带来了更多的复印操作乐趣。

同时,奔图M5000系列多功能一体机也配有双行LCD中文显示屏,如此一来,免去了英文显示可能带来的不便,使中国用户操作更轻松。

金属架构 坚挺刚毅

办公装备中,打印机的“运动量”可以说是非常大的。没有坚硬的身躯,怎能成为用户的坚实搭档。奔图多功能一体机M5000系列,依然延续奔图打印机产品的耐用特性,采用了全金属内部架构,坚硬刚毅的内部支撑,大幅度提升了产品的稳定性和耐用性,



并且使产品的打印负荷量达到了2万页,是业界同类产品的4倍。不仅如此,奔图M5100和M5200的打印速度分别达到16ppm和20ppm,64M内存,并配有USB2.0高速接口。

由此可见,奔图多功能一体机凭借自身的品质实力,为用户打造了一款强悍的办公装备。

服务加倍 经济为王

奔图科技作为全球通用耗材龙头企业赛纳科技的子公司,凭借集团优势,拥有从耗材生产到打印机整机制造的完整产业链。正因如此,奔图多功能一体机相比同类产品,可将综合使用成本降低30%,耗材单页成本更创下了突破性的产业新低,大大节省了用户的使用成本。

与此同时,保修时间加倍,达到了无页数限制的2年,进一步将用户的综合使用成本减低至30%。可以说,奔图多功能一体机是经济型产品的王者。

随心打印 安全无隐患

更值得一提的是,由于奔图是中国“智造”带来的本土品牌,拥有信息安全的天然优势,其原理在于奔图的驱动控制系统的集成电路设计技术和加密技术以及信息传输隔离技术,全部都是奔图的自主知识产权,完全杜绝了激光扫描和数据传输过程中可能存在的系统漏洞,相比使用国外品牌产品,奔图更能确保中国用户打印信息的安全保密性和隐私性,让用户可以随心打印,无后顾之忧。

奔图深入中国用户需求,“随需而变”地推出了奔图新品M5000系列,该系列产品无论在产品性能方面还是售后服务方面,都可以真正满足中国用户的实际需求。

奔图多功能一体机四大升级的强强联合,生动地展示出“中国智造”多功能一体机的应用高水准。无论是人性化设计还是产品耐用、安全的优势,都代表着今后多功能一体机在中国消费需求方面的发展方向。奔图“随需而变”的强势来袭,势必会引领打印机市场的新一轮选购热潮。

(小雨)

不做诚信炒作者,只做诚信倡导人——“3158”招商加盟网

每至“315”临近之时,“诚信”、“打假”便成了大家口中最热门的话题之一。“诚信”究竟是什么?口中泛泛而谈的单薄之词?当然不是,它是每个人必须具备的信仰,是构成整个社会的根基。

社会的飞速发展给人们带来了物质财富,却带走了稳定和安宁。偷盗、欺诈、勒索、醉酒驾车,无一不透露着人性的浮躁。虽然没有人能一路单纯到底,但是一定不要忘了最初的自己。常听老人说,以前睡觉的

时候都不用锁门。也许你会一笑置之,那时能有什么可偷?可你不得不承认,如今社会的诚信度正在与日剧减,我们的社会正面临着巨大的诚信危机,这样的危机就像悬崖上的碎石,随时可能坠下。

难道物质的飞跃必须用诚信去兑换?老百姓图的就是放心、安心。可是如今,食品安全危机每一天都在上演,地沟油机械化规模生产、塑化剂风波、速冻食品病菌门、染色馒头、鸭血黑作坊……诚信危机的泛滥还

茂硕电源:承担国家重点新产品计划项目

电源自2006年注册成立以来,就始终把企业的自主研发创新置于企业发展的首位。

茂硕电源2006年刚刚组建成立时,就在杭州成立了研发中心,组建了100多人的研发团队,历时2年,共计投入数千万元,聘请经验丰富的国际电源设计专家来牵头研发LED路灯、隧道灯驱动电源,并于2008年3月正式推出茂硕LED路灯、隧道灯系列驱动电源。

过硬的产品质量,前瞻性的设计,让茂硕电源尝到了甜头。从产品投放市场伊始,茂硕电源的销量和市场占有率节节攀升。2010年,茂硕电源在LED大功率路灯驱动电源的市场占有率已超过了一半。

“茂硕电源的可靠性,是通过研发设计技术保证占60%,原材料占30%,生产工艺占10%来保障的。我们从一开始就采用国际领先的电源技术来保证设计的可靠性,并且不断地在后来的实际应用与经验积累中优化设计和改良方案。”茂硕电源董事长顾永德向记者表示。

据了解,茂硕电源的产品从设计之初便未曾离开过可靠试验。通过研究院、预研部、设计部各层级的严格控制与试验,为产品从设计方案的研发创新到平台的搭建,以及为客户提供配套解决方案,都提供了有效的保障。多年来,茂硕电源已取得百余项LED驱动发明、实用新型、外观等专利,已然成为LED驱动电源名副其实的行业标准“制定者”。

产学研一体化 让茂硕“创新”飞得更高

一个成功的科技企业,光有自己的研发团队还不够,茂

不只体现在食品安全方面,衣食住行更是处处亮红灯。

每个行业都需要一个诚信的倡导者以身作则,做好行业的领路人。对于企业来说,只有让消费者体验到其产品与服务的真实与准确,消费者才有可能真正对企业形成了解与信任,进而铸就品牌的忠诚度。“3158”作为招商加盟行业的领头人,必当肩负起这样的使命。在“315”来临之际,“3158”作为招商加盟行业的诚信倡导者,提倡诚信招商、放心投资、安心创业,并

以“创业成家,3158——信立天下”为活动宗旨,势必为诚信招商企业与加盟者营造一个绿色的创业环境,让更多的人收获物质与财富的同时,享受诚信创业带来的安全感。

诚信不是热议话题,更不会是炒作热点,它将是生存的命脉,是一切价值的根基。2011年是个诚信危机之年,但是在2012年,迎接我们的将是用诚信堆积起来的财富之年。

(杜威)

高速等一系列场馆、道路、隧道的亮化工程。可以说,国内外诸多重大工程的中标,让茂硕电源不仅名声在外,更是经受了众多市场应用的考验,为茂硕电源树起了一块金字招牌。

感恩关怀 茂硕电源点亮山区孩子的梦想

成功的企业千千万,然而,成功了,却不忘帮助别人、回馈社会的企业,才是真正令人尊敬的企业。茂硕电源董事长顾永德就是这样,成功的时候,总不忘记得帮助贫困山区那些需要帮助的人。

2011年年底,茂硕电源出资援建的贵州省思南县宽坪乡茂硕博爱小学正式落成。

据了解,思南县宽坪乡是一个偏僻的苗族土家族乡,属国家级贫困乡,现有初级中学和小学各一所,还有5个村教学点,硬件设施极其落后,教育资源严重不足,学习条件非常艰苦。4年前顾永德得知这一情况后,通过中国红十字基金会表达了支援贫困地区改善教育条件的愿望。为了建成安全可靠的茂硕博爱小学,顾永德从工程规划、选址、资金拨付到工程竣工验收都亲自过问。他认为,把希望工程这件事办好、办实,是茂硕电源回报社会、为子孙后代造福的一件大事。

多年来,茂硕电源一直致力于慈善事业,先后为汶川、玉树等自然灾害受灾地区捐款捐物。茂硕人一直怀揣着一颗感恩的心,在公益的道路上不断前行,回馈社会。茂硕电源作为LED业中的“领头羊”,在不断为经济发展做出贡献的同时,也积极推动各项扶贫事业,倾力帮助贫困地区发展教育事业。茂硕人用自己的点滴爱心,点燃了山区孩子读书的梦想。

从2006年到如今,短短5年间,茂硕电源一路前行,每一个脚印都在发光,每一个故事都令人喜悦。(陆科)



龙年新春,茂硕电源喜事连连。

1月初,国家科技部下达的2011年度国家有关科技计划项目中,茂硕电源榜上有名。这是茂硕电源继去年底成功通过证监会审批之后的又一喜事。茂硕电源凭借自主研发的“基于冗余技术的多路大功率LED照明集中控制系统”,被列入2011年度国家重点新产品计划。

去年12月26日,茂硕电源作为一家LED行业的科技企业,成功通过IPO,即将跻身成为中小板的又一上市企业。

而这次通过的国家重点新产品计划,该计划由科技部、商务部、环境保护部、国家质量监督检验检疫总局联合命名,重点围绕培育和发展国家战略性新兴产业,重点支持拥有自主知识产权、技术含量高的创新产品,旨在激励企业自主开发新产品、推动科技成果转化及产业化。

国家重点新产品项目是一项国家级项目,对所有指定企业都有着非常高的要求,茂硕电源此次承担这个项目,无疑是在世人面前为其高研发力、创新力作了一次高规格的亮相。

加大研发投入 自主设计引领市场

兵马未动,粮草先行。科技创新,研发当先。茂硕