

陈炜春: 产品与服务是售后市场的核心



辉门售后业务中国区总经理陈炜春

辉门售后业务在Automechanika Shanghai 2013展会上全面展出了冠军®(Champion®)及菲罗多®(Ferodo®)在内的全系列售后产品,并宣布针对中国市场量身打造全方位服务支持,为消费者提供一站式车辆售后解决方案,以新渠道和新服务加强

终端服务。辉门售后业务中国区总经理陈炜春表示:“辉门在中国市场耕耘多年,丰富的主机配套经验使我们能在售后市场为众多车主提供具有原厂品质的售后产品。随着产品系列不断丰富,辉门希望为消费者打造一站式售后解决方案。产品和服务是售后市场的核心所在,此次辉门推出的几大服务措施,都将帮助我们加强与消费者的沟通,为用户带来全方位的服务支持。”

据陈炜春介绍,冠军®点火及养护系统、菲罗多®制动系统是辉门售后业务本次展出的重点。冠军®致力于提供优质的车用养护品,包括火花塞、点火线及线圈、滤清器、雨刮、防冻液、冷媒和化学添加剂,而菲罗多®品牌则致力于提供高品质的刹车片、刹车盘和刹车油。这些产品适用于目前在中国行驶的大部分车辆,可以满足多层次车型的全面维修保养需要。陈炜春还透露,为了进一步丰富消费者的

选择,辉门售后业务还将在冠军及菲罗多两大品牌现有产品基础上,于2014年推出新款雨刮器及空调滤清器,并推出面向中端市场的新品牌瓦格纳®,不断拓宽产品系列,满足国内售后市场需求。而菲罗多Eco-Friction®低铜和无铜环保刹车片也将于2014年进入轻型车平台,满足售后市场日益增长的环保需求。

陈炜春表示,“除了覆盖范围广泛的产品系列,辉门也一直关注维修厂的需求,以贴近售后服务,不断提升品牌影响力。辉门除了在全国汽车维修厂积极推进菲罗多制动专家服务网络以外,还最新推出了为消费者提供技术及产品查询服务的热线。而且,除了传统销售渠道,辉门还积极部署网络销售平台,辉门官方旗舰店将在2014年第一季度正式登陆天猫商城。届时,辉门将通过线上销售、线下授权店提供技术支持的方式,面向售后市场做好服务。”(文/马骏)

舍弗勒: 三管齐下攻占中国市场

Automechanika Shanghai 2013展会现场,舍弗勒集团携麾下LuK离合器专业装、INA发电机超越皮带轮(OAP)及安装工具、FAG轮毂轴承安装工具等全线产品集体亮相。

本次参展,舍弗勒集团表现出了对中国市场的极大热忱与投入。据记者现场了解,截止到2012年,舍弗勒在中国的产量已经达到在全世界产量的10%。

舍弗勒旗下设有LuK、INA、FAG三大品牌,舍弗勒将这三个品牌做了整合,而整合事实上是竞争力的叠加以及进一步的升华,这样在设计、生产、工艺和服务方面都能发挥强强联合的优势。舍弗勒将在此基础上更快地开发和生产出更好的产品。

品牌整合首先展现了产品多元化的优势,舍弗勒集团目前已成为工业领域同行中产品规格最多和品种最齐全的供应

商,为用户提供一站式的解决方案。INA和FAG的产品开发与生产都得到最大限度的优化和共享。例如,凭借旗下INA、FAG的汽车产品和LuK离合器、传动部件和其他汽车零配件,舍弗勒集团成为整车厂家和一级供应商强有力的全球合作伙伴。在市场方面,INA和FAG的销售网络资源全面共享,销售与服务在全球得到极大加强,特别是亚太地区的整合成为后续发展的强大动力。在技术革新和生产能力方面,FAG的技术和设备更新得到长远的保障。

中国汽车行业在五年之内的发展每年的递增量仍然较高,既然中国整车市场的发展空间这么大,随着中国主机产品整体水平的提高,对轴承等基础件的要求也会更高,这对于全世界一流品牌的零部件供应商来说都是一个非常好的机会,可以说中国目前是



舍弗勒展台

全世界汽车零部件生产商遇到的一个最好的机遇。中国将成为舍弗勒集团全球发展的主战场之一。

作为全球领先的零部件供应商,未来的舍弗勒集团将继续扮演市场领导者的角色,和客户一起成长。(文/彭蓉霞)