

近七成网友选择回避丰田品牌,更有人开始回避日系车

丰田召回 挫伤日系车集体形象



“召回门”事件的影响是巨大的。不只丰田汽车在国内的销售受影响,其此前坚不可摧的价格体系也面临巨大的压力。

2010年1月28日,天津一汽丰田向国家质量监督检验检疫总局递交了召回报告,决定自2010年2月28日开始,对2009年3月19日至2010年1月25日生产的75552辆RAV4车辆进行召回。

受召回事件影响,上海、北京等地的一汽丰田RAV4车型价格出现下调。记者昨日走访甬城一汽丰田4S店发现,宁波的RAV4价格虽然未出现波动,但之前一直在实行的加价提车已经取消,同时促销力度也有所增加。

□记者 陈韬

一汽丰田销量跌出前十

就在丰田传出召回事件前,国内很多地方的消费者如果想要及时买到一辆RAV4,必须额外支付6000~10000元不等的强制装潢费用,否则,必须等候两个月才能提到现车。

而在1月28日丰田宣布RAV4实施召回后,其加价幅

度逐步缩小,直至取消。

到3月份,上海一汽丰田经销商处RAV4有了6000元的价格优惠,并有继续下调的迹象。而北京经销商则明确无误地表示:“RAV4的价格是全线降8000元钱。”

除了召回主角RAV4外,

上述两地的丰田新皇冠、锐志、威驰、卡罗拉等车型也出现1万元~1.6万元不等的降价幅度。

乘用车联席会2月数据显示,一汽丰田2月全国批销量为40215辆,国内批销量排名第6位。而在全国销量排名表上,一汽丰田则消失在前十位之中。

日系车形象集体受损

丰田车陷“召回门”,很多人对日系车的信任感也在上升。

新浪网上的一项名为“丰田陷召回门,你是否还会购买它的汽车?”的调查显示,262614名参加调查的网友中,选择“不会”的有193235人,占到73.6%;选择“会”的只有43077人,占16.4%;其余的选择“不好说”。

同时在另一项“你认为召回门事件对日本其他品牌产品影响大吗?”的调查中,选择“非常大,日本品牌产品受致命打击”的网友有171710人,占65.4%。

而在宁波的汽车消费者这个层面,也不可避免地出现了观望情绪。一位在4S店看车的准车主告诉记者,他想买辆十几万元的车代步,本来卡罗拉、花冠都在考虑范围之内,但是一再再而三地召回让他对丰田失望了。另一位消费者李先生告诉记者,周边的一些朋友推迟了买车计划,钱都准备好了,就是不知道该选什么车,“有些人本来想买花冠、凯美瑞什么的,丰田‘召回门’事件后,他们犹豫了”。

宁波RAV4仅仅取消加价

记者从甬城几家一汽丰田4S店了解到,近期买车试驾人数明显减少,潜在购买者对丰田车系的观望情绪也在上升,但包括RAV4车在内的丰田车系仍坚挺原价销售。

在宁兴丰田店记者看到,4S店的中央位置摆放了几幅大型的海报,内容均为“国内未接到RAV4相关投诉”、“丰田积极应对召回事件”等媒体报道的截图。

记者向店内的一位销售

人员询问起RAV4的价格情况,他告诉记者,目前5款RAV4车型价格均未出现下调。“以卖得最多的车型为例:2.0L豪华版售价为21.78万元,2.0L豪华导航版售价23.48万元,2.4L豪华版售价24.68万元,2.4L豪华导航版售价26.48万元。价格均未出现波动。”

“如今这款车召回的事情传得沸沸扬扬,上海、北京的价格都下调了,宁波就没有受

影响吗?”记者问道。这位销售人员说,虽然价格没有下调,但之前一直在实行的加价提车已经取消。

在雅华丰田4S店,记者了解到,RAV4的价格同样维持原状,不过也取消了加价提车,同时买车还能获赠1000元交强险。

不过,一汽丰田的其他几款车,如新皇冠、锐志、威驰、卡罗拉等价格均未出现波动,同时促销力度也没有大的变化。

央行将放宽跨境资本活动限制

中国人民银行副行长、国家外汇管理局局长易纲9日在两会新闻中心接受中外记者集体采访时表示,将通过外汇管理重点领域改革等措施促进贸易便利化,有选择、分步骤放宽对跨境资本交易活动的限制。同时,通过多元化配置等策略,保障外汇储备资产的安全、流动和保值增值。

新华社记者 任芳 郝亚琳(据新华社北京3月9日电)

黄金投资收益并不很好

对于黄金储备,易纲说,最保守估计,中国民间藏金已大大超过3000吨。黄金是一个不错的资产,但目前要从国家和外汇储备层面增持黄金,会受到一些限制。“所以,是否增持黄金,我们会根据市场情况慎重考虑。”

他认为中国增加官方黄金储备受到三方面限制:一是黄金

储备实际上不可能成为我国外汇储备投资的主要渠道。我国现在黄金储备1000多吨,即使将现有储备量翻倍,黄金在外汇储备中占比也只从百分之一点多提高到百分之二点多。二是世界黄金市场容量很有限,大规模购金会推高全球金价,进而推高国内金价,影响老百姓的黄金消费。三是过去30年黄金的价格实际上是大起大落,作为投资,以最近30年的情况看,它的收益并不是很好。

外汇管理将更加便企便民

易纲说,外汇管理部门要增强服务意识,在风险可控的前提下为经济主体提供最大便利。要推进重点领域改革,稳步推进人民币资本项目可兑换进程,在有效防范风险的前提下,有选择、分步骤放宽对跨境资本交易活动的限制;试行企业出口收汇存放境外运作。

“中国已高度融入全球经

济,外汇管理要坚持方便企业、方便居民的原则。”易纲说,外汇管理改革的方向就是要进一步简化手续,使绝大多数正常经营的企业感到进出口收汇、结汇、购汇都非常方便。同时,有关部门要对进出中国的货币流和资金流进行分析和检查,能够切实控制住风险,这两个目标要兼顾。

此外,对于是否将对中投公司和中央汇金公司注资的问题,易纲均表示“没有确定说法”。

前两月宁波市贷款同比多增83.66亿

金报讯(通讯员 杨素霞 记者 吴双颖)1-2月宁波市金融机构贷款快速增长,贷款结构合理,主要投向重点项目、企业生产经营以及居民消费。截至2010年2月末,宁波市金融机构本外币贷款余额8152.64亿元,比年初增加436.72亿元,同比多增83.66亿元,余额同比增长32.16%,增速比去年同期提高13.32个百分点。

各项存款稳步增加。截至2010年2月末,宁波市金融机构本外币存款余额8593.98亿元,比年初增加352.75亿元,同比少增117.46亿元。

余姚签发宁波首份优惠原产地证书

金报讯(通讯员 程丽 王廷者 记者 郑晓)日前,宁波富佳实业有限公司一批价值1.23万美元的真空吸尘器,在余姚出入境检验检疫局申领了《中国—秘鲁自由贸易区优惠原产地证明书》,这是宁波地区签发的首份中国—秘鲁自贸区优惠原产地证书。

自今年3月1日起,检验检疫机构开始签发中国—秘鲁自贸区优惠原产地证书,符合相关原产地标准的产品出口到秘鲁可凭此证书享受自贸区优惠税率。据悉,近年来宁波对秘鲁出口稳步增长。

央行重启28天正回购

据新华社北京3月9日电(记者 姚均芳 王宇)9日,中国人民银行发行了1000亿元1年期央票,并时隔8周恢复开展了28天期正回购操作。

本周1000亿元的1年期央票发行规模是去年10月中旬以来的最高,较上周600亿元的发行量有显著提高。本周1年期央票利率持平于1.9264%。显示由于市场资金面异常充裕,一二级市场利差很小,不通过央票利率上行即能放大央票发行规模。

春节之后,央行公开市场操作重新转为净回笼,已经连续两周净回笼资金。

基金分红出现小高潮

日前,中海基金旗下三只基金同时发布分红公告。其中,中海量化策略基金为首次分红,每10份派发红利0.02元。中海稳健收益基金为第3次分红,每10份派发红利1.30元。而中海优质成长基金已是第5次分红,每10份派发红利2.20元。

统计显示,三月以来,包括中海上述3只基金在内,来自6家基金公司的12只基金发布分红公告,其中,中海优质成长基金的单位份额分红金额和累计分红金额分别位居第1、第2。而中海稳健收益基金单位份额分红金额位居第2。据《上海证券报》

五星电器获“重质守信3·15放心品牌”称号

近日,在中国保护消费者基金会开展的“让消费者质量与服务同步·切实保护消费者合法权益‘重质守信—3·15放心品牌(单位)’”评选活动中,五星电器荣获“重质守信3.15放心品牌(单位)”殊荣,再次以优质的服务赢得了消费者的信赖。

据悉,中国保护消费者基金会本着“严格审查,慎重确定”的原则,对百家参选企业进行严格的市场调研,了解并征集消费者对申报企业意见后予以颁发。获奖企业必须能真正执行《消费者权益保护法》及其它有关法律法规;具有良好的质量保障体系和售后服务措

施;能够忠实履行对消费者的产品质量和服务承诺;具备规范化的售后服务体系等。经审核,五星电器凭借各项优秀指标获此殊荣。

据了解,五星一直秉承“以顾客为中心”的经营理念,努力为顾客提供专业而全面的服务。从成立至今,五星电器逐步建立、完善售后服务体系,坚持以顾客为中心,研究消费者需求,开发新的服务项目。目前,五星在全国自建售后服务网点480个,服务中心20多个,8000多名专业技术人员遍布全国7省,保证了服务的及时性。同时,五星开通24小时服务热线4008286666,一个电话给消费者解决

问题。服务范围覆盖了空调、冰箱、洗衣机、视听、厨卫、3C和小家电产品的安装和维修。同时,五星自主开发了先进的客户服务管理系统,完成了信息、作业、材料配件及结算等方面的系统化管理;根据服务中心电子数据显示,客户满意度一直在90%以上,此外,五星还建立了一整套完善的从售前到售后的服务监督机制:通过电话回访,稽查员上门走访,卖场反馈和“第三只眼”监督,保障服务质量和水平的稳步提高。

2008年,五星根据市场调研发现,消费者在服务方面的需求更加

细分,为了满足消费者的独特需求,带来新购买体验,五星率先在行业内推出“2小时准时配送”、“包装代保管”、“移拆机一条龙服务”和“家电回收服务”满足了不同层次用户的需求,赢得了消费者的一致好评。

此外,五星“家电顾问”服务还获得获得由CCFA颁发的“2009行业创新奖”。据了解,家电顾问是五星自有雇员,拥有跨品类的专业家电产品知识。给顾客提供无偏见商品解决方案及服务,是五星独有的销售服务体系。而家电顾问的意义在于,真正实现了从传统的以产品为中心向以顾客为中心的经营模式的转变,致力于通过

与顾客双向互动的情感交流而建立关系,培养五星的忠诚顾客。经过3年多的实践证明,家电顾问这一服务模式是具备长久生命力的模式,在五星对顾客的满意度的调查中,家电顾问这一服务的满意度高达95%以上。于此同时,由于顾客满意度和忠诚度的提高,也给五星带来直接的销售增长。五星的数据显示,家电顾问带来的销售占比达到36%,节假日可高达50%;

未来,五星还将继续以服务为核心理念,服务顾客、服务员工,力争把企业打造成为“消费者最信赖的购物场所”、“最受员工欢迎的雇主”、“供应商的第一合作伙伴”。文/陈丽霞