

# 印象中国



- 加速本土化 捷豹路虎发力豪华细分市场  
Speed up localization; Jaguar Land Rover to focus more on luxury niche market
- 塔塔志愿者参加微笑行动封开公益活动  
Tata volunteers attended Operation Smile Fengkai Mission
- 黄兴国会见塔塔咨询服务公司副董事长一行  
Huang Xingguo met with TCS delegation led by TCS Vice Chairman
- 印度茶叶瞄准中国市场  
Indian tea targeted the Chinese market
- 近期要闻  
Tata Companies News



2011年11月 第四十九期

## 加速本土化 捷豹路虎发力豪华细分市场

Speed up localization; Jaguar Land Rover to focus more on luxury niche market



“5年内我们将会追求一个更为大幅度的、更为快速的高规模增长，我们要进一步地拓展在现有市场的存在度，同时要不断地拓展产品的条件，并且中国市场的增长将是我们捷豹全球市场增长中不可或缺的一部分。” Phil Popham说道。

“我的葫芦里边是有药的。”来到中国一年有余的捷豹路虎中国总裁高博在谈及明年的市场预期时，欲言又止的话语中难掩对中国豪华车市场前景的兴奋。中国豪华车市场就像一列高速前行的列车，能够搭上这列快车的高端豪华车制造商大都收获了无限的喜悦和不断攀高的利润。

作为奢华汽车品牌的捷豹路虎，显然并未满足于当前的市场份额，如何利用当前自然式增长的契机赢得未来，是捷豹路虎高管们不断思索的问题，包括加大本土化力度在内的多项举措逐一开展。细分品牌如何赢得大市场，捷豹路虎探索出了一条适合自己的独特路径。

### 加速本土化

#### Speed up localization

作为进口车，捷豹路虎并不满足于直接将国外最新款产品卖给处于中国财富金字塔尖消费者这样一种简单的销售模式。让品牌更有亲和力，成为高博领导下的捷豹路虎中国销售团队花费精力最多的事情之一。而这也是高博的直接领导——捷豹路虎全球销售运营总监Phil Popham对中国市场制定的战略之一。

增加终端销售门店的数量，是走近消费者最直接的方式。据捷豹路虎中国透露，去年上半年，捷豹路虎在国内的4S店仅为40多家；到目前为止，投入运营的经销商已增至80家，捷豹路虎公司已经成功签约了第100家授权经销商。而据高博透露，明年3月份之前，授权经销商的数量将继续攀升。

除了在终端销售店面的加速布局，在本土化团队的搭建方面，捷豹路虎正在加速完善。随着大众汽车集团（中国）高管胡波的加入，捷豹路虎中国本土高管的含金量再度提升。事实证明，主管路虎品牌的胡波和主管捷豹品牌的柏睿安已经形成了品牌的强大推动力。

而其他为本土化提供支撑的组织机构也在加速建设。2012年，捷豹路虎在中国的第三家培训中心将要在西部城市设立。此前，北京、上海已经各有一个培训中心。为了提高售后质量，第五家备件配送中心也即将开业，此举将进一步加快零部件周转周期。

本土化最直接的方式莫过于直接把生产基地移植到中国，在这方面，捷豹路虎的控股公司印度塔塔公司去年便已公开表示，在中国寻找合作伙伴。

在中国落地生根是豪华汽车品牌赢得长期市场的一个有效途径，这也不难理解捷豹路虎在国产一事上的不遗余力。但作为一家全球性汽车公司，在积极运作国产项目的同时，也做好了应对复杂因素的准备。（下转第二版）

(续前页)

## 做大细分市场

### Expand market segments

今年前十个月，捷豹路虎在中国的销量已达到32,143辆，同比增长60%。其中，路虎品牌销量为27,761辆，捷豹品牌销量为4,382辆。

年初，捷豹路虎中国与英国总部签订了向中国出口4万辆车的协议，从目前的销售情况看，完成这一目标并不困难。中国豪华车细分市场虽然一路高歌猛进，但也即将进入增长瓶颈期。奔驰、宝马等大众化豪华车品牌，随着市场基数的扩大，增速已经出现回落。作为豪华细分市场的领导品牌，捷豹路虎似乎并不担心未来的市场容量。

至今为止，几乎没有豪华车厂商对中国豪华市场的增量产生怀疑，但关键是如何在整体盘子不断膨胀的背景之下，自身的市场份额增幅超过市场整体增量。对于这一点，捷豹路虎制定了清晰的品牌策略。

即便目前紧凑型SUV市场潜力巨大，汽车价格进一步下探，以满足入门级豪华车消费者的购买需要，但路虎仍然坚持自身清晰的品牌定位。

而车型系列不如路虎多的捷豹品牌，则制定了更为清晰的拓展产品系列计划。随着中国市场的不断壮大以及在华国产的进一步推进，越来越大的市场保有量与追求细分市场领导品牌定位之间如何找到平衡，是捷豹路虎高管们思索的问题。不过，答案已经十分清晰。

## 年均研发投入15亿英镑

### £ 1.5 billion annual R & D investment

在国内购买豪华车的消费者，最需要耐心，而排队买路虎，从两年前便已经成为常态。Phil告诉记者，同中国一样，捷豹和路虎的产品在许多国家和地区备受追捧，市场的反应远远超过期望值，尤其是路虎最新推出的揽胜极光车型，揽胜极光目前在中国的预订量已经约7,500辆。

为了尽快供货，捷豹路虎加大了在英国工厂的产能投资，以确保有足够的产能赶上未来的市场需要，同时，捷豹路虎会同零配件生产商共同商议了新的生产计划，以保证零部件的供应。作为奢华品牌，捷豹路虎完全明白供不应求与供大于求都会对品牌美誉度带来负面影响。加大投入是解决上述问题的有效方案。

## 塔塔志愿者参加微笑行动封开公益活动

### Tata volunteers attended Operation Smile Fengkai Mission

2011年11月12日至18日，微笑行动（Operation Smile）组织与广东省封开汤国华中医院共同举办了一次为唇腭裂儿童提供免费手术和配套治疗的公益活动。共5名来自塔塔集团北京办公室，塔塔咨询服务有限公司深圳交付中心和塔塔钢铁Kalzip 广州工厂的志愿者参与了本次活动。

本次活动是中国微笑行动20周年庆典活动的最后一站，也是第5次在封开汤国华医院开展的活动。本次公益活动招募了近160余名患有唇腭裂的儿童，经过筛查之后，最终有134名患儿接受了免费的康复手术。在医护人员和志愿者的共同努力下与悉心照顾下，接受手术救治的患儿目前康复状况良好，这也使得所有参与此次医疗服务的人员深感欣慰和自豪。

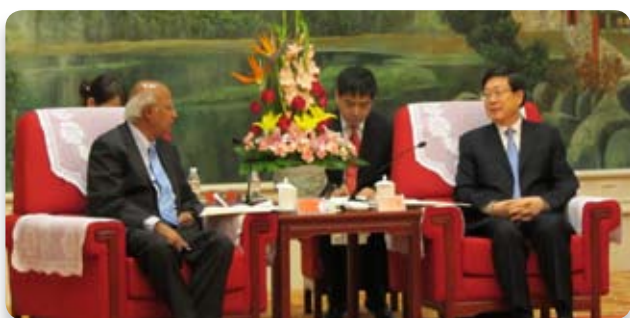
本次医疗活动的顺利进行，是来自不同国家和地区的医护人员和志愿者通力合作的结果。80余名来自不同国家和组织的队员全力合作，顺利地完成了此次医疗行动。参加本次活动的志愿者表示：“这次微笑行动不仅使我们有机会为贫困地区的孩子们贡献一份微薄之力，而且也锻炼了我们在新环境下团队合作和团结协作的能力，受益匪浅。”

“提高我们所在社区的生活质量”的宗旨始终引导着塔塔集团以各种方式参与社会公益活动。2010年5月，塔塔集团董事长拉坦·塔塔向微笑行动提供500万美元资助，再次为塔塔集团践行这一宗旨作出了美好诠释。



## 黄兴国会见塔塔咨询服务公司副董事长一行

Huang Xingguo met with TCS delegation led by TCS Vice Chairman



2011年11月2日，印度国家技能开发委员会总理顾问、塔塔咨询服务公司副董事长拉马都莱一行访问天津，天津市长黄兴国在迎宾馆组织了见面会。印度驻华大使苏杰生等参加会见。

此次塔塔公司高层到天津访问，进一步商讨合作事宜，充分显示了塔塔公司对深化合作的高度重视。希望双方进一步加强交流，共同推动务实合作取得新的进展。拉马都莱说，天津的快速发展，为塔塔公司提供了良好机遇。公司将全力推动与天津的合作，在智慧城市建设和服务外包、职业技能培训等领域实现互利双赢。

随后，印度塔塔咨询服务公司考察团来到天津东丽区华明新市镇参观考察，详细了解了华明新市镇规划建设和城市化建设情况。

2007年，塔塔咨询服务公司与天津华苑软件园建设发展有限公司、北京中关村软件园发展有限责任公司、北京大用软件有限责任公司合资成立了塔塔信息技术（中国）股份有限公司，为中国国内市场及全球跨国公司客户提供IT外包服务和解决方案。天津正努力建设成为北方经济中心的天津市，跨国公司云集，科技人才济济，为塔塔公司在津发展提供了良好的便利条件。双方真诚合作的态度和互利共赢的措施必将支持塔塔公司的发展，并促进天津市服务外包工作取得更大的成就。

## 印度茶叶瞄准中国市场

Indian tea targeted the Chinese market

印度政府今年10月采取措施，首次试图将印度茶叶打入世界最大茶叶消费国中国市场。10月28日，印度政府在北京举行活动，邀请中国茶叶零售商和进口商来品尝印度阿萨姆茶和大吉岭茶。这两种茶叶是作为高端茶向中国快速发展的极品茶市场推销的。

中国零售商和进口商说，印度的这种做法是受欢迎的，因为世界主要茶叶出口国斯里兰卡已经占据了相当大的进口市场，尤其是红茶市场。

五年前，总部设在印度西里古里的洛昌茶叶公司成为与中国公司签订在中国销售大吉岭茶商业合同的第一家印度企业。大吉岭麦卡巴里红茶公司已经在中国销售其产品了。该公司驻华代表马科·胡说，五年后，印度茶叶在中国的市场“还是很小，但在不断扩大”。

印度的地理环境适合茶树生长，茶叶产区分布很广——从东到西，由北到南都有，按地理可分南、北两大区。全国22个邦均生产茶。产量以北部为主占35%，南部占25%，其中北印的阿萨姆和大吉岭，南印的尼尔吉里等地区或以量大或以质优而闻名于世。阿萨姆是印度最大茶区，产量约占总产50%以上。印度几个主要产茶区的茶叶各有其特点——阿萨姆茶的茶汤醇厚、味浓；大吉岭茶以其独特的幽雅香气被称为“茶中香槟”；尼尔吉里茶味鲜爽甘甜，香气清新，被誉为“拼配商之梦”。印度许多茶叶质量优良而稳定，其中大吉岭茶更是享有世界声誉的优质茶，世界市场中的佼佼者，过去和中国祁红并列可卖最高价。当今印度最有名的茶仍然是红茶，最有名也是阿萨姆黑茶及大吉岭红茶，尼尔吉里则次之。



## 近期要闻

### Tata Companies News

#### TCS被评为第三大金融技术全球供应商

TCS ranked third among global financial technology providers

2011-11-24



塔塔咨询公司 (TCS) 在全球金融技术公司100强榜单排名第三。此榜单针对在国际金融服务领域 (由美国银行家、银行业界新闻和IDC金融前景杂志等定义) 的顶尖垂直型技术供应商进行年度排名。TCS 连续第四个年头入围这一榜单的前十位。在2010-2011财年中, TCS 有将近45%的销售收入来自于银行业、金融服务和保险领域。TCS的名次与上一年相比有所上升。

#### TCS英国子公司获得22亿美元业务外包订单

TCS's subsidiary company in UK obtained \$ 2.2 billion outsourcing order

2011-11-10



塔塔咨询服务公司 (TCS) 获得Friends Life一项总额13.7亿英镑 (合22亿美元) 的业务外包 (BPO) 订单, Friends Life业务涵盖养老金、投资和保险。该项BPO订单历时15年。这是近年来英国与新客户签订的一笔最大BPO合同, 根据合同规定, 1,900名Friends Life工作人员将转至TCS在英国的子公司Diligenta。

#### 塔塔1亿美元投资肯尼亚纯碱厂

Tata invested \$100 mn in Kenya's soda ash factory

2011-10-13



塔塔马加迪化学公司日前在肯尼亚开设了全肯乃至全非最大的制碱工厂。塔塔于2007年开始兴建这一制碱工厂, 投产后每年可生产60万吨纯碱。其中, 超过95%将从蒙巴萨港出口, 销往印度、东南亚、中东和非洲地区。塔塔马加迪化学公司于2005年被塔塔化学公司收购。塔塔化学公司是全球第二大纯碱制造商。

#### TCS名列全球500强绿色公司排行榜第7

TCS ranked seventh in the world's Top 500 Green Companies

2011-10-25



塔塔咨询服务有限公司 (TCS) 日前宣布, 在“新闻周刊”评选的全球绿色企业500强排行榜上位列第七。此外, 塔塔咨询服务公司是亚洲排名最高的公司, 并在全球信息技术和服务公司类别中排名第二。“新闻周刊”的绿色企业排行榜会评估每家公司的环境足迹、足迹管理和透明度。榜单聚焦来自美国及全球最大的上市公司, 包含这些500强企业截止到2011年6月的营业额 (最近财年)、总市值以及员工总数。

#### 塔塔汽车10月全球销量近7万辆

Tata Motors sold nearly 70,000 cars in October

2011-11-15



今年10月塔塔汽车的商用车和乘用车总销量达68,009辆, 比去年同期增长了5% (包括出口车辆)。其中塔塔商用车和乘用车的国内销量为63,838辆, 比去年10月同期的58,806辆增长了9%。2011财政年塔塔汽车已累计销售了467,669辆 (包括出口车辆), 比去年同期的444,869辆增长了5%。

#### Tata Nano发布新改进车型

Tata Nano launched upgraded models

2011-11-21



Tata Nano发布新改进车型, 包括: 新的内部装饰、新的更鲜明的色彩、功能更强的汽油发动机和高达24.4kmpl的燃料效率, 再次在印度最省油的汽车中刷新纪录。Tata Nano按配备划分三个等级, 依序分为Nano Standard、Nano CX与Nano LX, 定价分别为14万、17万与19.6万卢比。