

Comunicato Stampa

31 OTTOBRE, 2017

CS-Dongfeng Renault Automotive Company (DRAC) annuncia il piano strategico “DRAC VISION 2022”

- Entro il 2022, DRAC aumenterà le vendite annue di 400.000 unità.
- Il mix prodotto comprenderà 9 prodotti locali incentrati sui SUV, inclusi 3 veicoli elettrici.
- La rete delle concessionarie è destinata a raggiungere le 400 unità con migliori livelli di qualità e *customer satisfaction*.
- Il piano strategico VISION 2022 si basa sui successi conseguiti negli ultimi quattro anni: da inizio anno, le vendite di Kadjar e di Nuovo Koleos hanno superato le 60.000 unità, raggiungendo l'obiettivo di quest'anno con due mesi di anticipo.

Wuhan, Cina- 31 ottobre 2017 – Oggi, Dongfeng Renault Automotive Company (DRAC) ha presentato alla stampa, a Wuhan, il piano strategico “DRAC 2022 Vision”. Secondo il piano, Dongfeng Renault prevede di vendere ben 400.000 veicoli entro il 2022, basandosi su nove modelli locali che comprendono tre veicoli elettrici, ma concentrandosi in particolare sul segmento dei SUV. Inoltre, la rete delle concessionarie si svilupperà fino a raggiungere 400 unità e la Società si adopererà per offrire il miglior livello di qualità e *customer satisfaction*.

Negli ultimi quattro anni, DRAC ha raggiunto gli obiettivi iniziali che si era prefissata e ora è pronta ad intraprendere un nuovo viaggio per il prossimo quinquennio, aprendo un nuovo capitolo come principale joint-venture dove può beneficiare di un'intera catena del valore.

All'incontro con la stampa, Carlos Ghosn, Presidente e CEO del Gruppo Renault, ha dichiarato: «*Riconosciamo che la Cina è il più grande mercato del mondo per il settore automobilistico e un trendsetter a livello mondiale per quanto riguarda la mobilità del futuro. Ecco perché ne abbiamo fatto una priorità strategica per la crescita nel nuovo piano a medio termine del Gruppo Renault, 'Drive the Future.'* Insieme al Gruppo Dongfeng, possiamo contare sulle risorse, i numeri e le tecnologie necessarie per favorire la crescita sostenibile di DRAC sul mercato cinese».

Secondo Li Shaozhu, Direttore Generale e Vicesegretario del Comitato del Partito Comunista di Dongfeng Motor: «*Il piano Vision 2022, costruito su una perfetta comprensione delle tendenze di mercato e sull'impegno a soddisfare le aspettative dei clienti, riflette anche la fiducia che gli azionisti ripongono in DRAC e la responsabilità dell'azienda nei confronti di azionisti, concessionarie, nonché tutti gli stakeholder e la Società in generale. Sfrutteremo al massimo le sinergie che si verranno a creare nel nostro Triangolo d'Oro tra Dongfeng, Renault e Nissan per aiutare DRAC ad aprire un nuovo capitolo del suo innovativo sviluppo*».

Il piano “DRAC 2022 Vision” fissa i seguenti obiettivi da raggiungere entro il 2022:

Aumentare le vendite annuali fino a raggiungere **400.000** unità basandosi su **9** prodotti locali incentrati sul segmento SUV, inclusi **3** veicoli elettrici;

Espandere la rete a **400** concessionarie;

Essere riconosciuta come la **migliore Società** in termini di qualità e *customer satisfaction*.

DRAC entra in una nuova fase di sviluppo

La nuova fase di sviluppo di DRAC verte su quattro pilastri: sviluppo del marchio e dei prodotti, miglioramento di vendite e marketing, assicurazione qualità e ampliamento della base cinese.

Marchio e prodotti. DRAC amplierà il suo portafoglio. Entro il 2022, DRAC venderà nove modelli locali in Cina, compresi tre veicoli elettrici. La Società si concentrerà sull'espansione del segmento dei SUV con migliori opzioni di motori a combustione interna e nuovi modelli elettrici. DRAC focalizzerà le sue risorse interne sulle inconfondibili caratteristiche della Marca Renault: design accattivante, tecnologie d'avanguardia e viaggi sicuri. DRAC applicherà attivamente le tecnologie avanzate di Renault ai veicoli elettrici, alla guida autonoma e alla connettività, per soddisfare le esigenze dei consumatori cinesi interessati alla tecnologia, in particolare le giovani generazioni.

Vendite e strategie di marketing. Una rete duratura e di qualità è la *conditio sine qua non* per il grande sviluppo di DRAC. Basandosi su un piano ben strutturato e scientifico di espansione della propria Rete, DRAC potrà contare su oltre 400 concessionarie entro il 2022. DRAC offrirà agli investitori un modello di Rete diverso, per garantire una crescita duratura ed incentivare i migliori investitori a sviluppare più store. Con questa espansione di qualità della sua Rete, Renault sarà una Marca sempre più visibile, riconoscibile e disponibile su tutto il territorio cinese.

Qualità. Entro il 2022, DRAC aspira a diventare un marchio leader di mercato in termini di qualità e *customer satisfaction*. All'inizio di quest'anno, Renault e DRAC si sono rispettivamente posizionate al vertice delle classifiche pubblicate da *Autohome* come migliore qualità per un nuovo veicolo di marca estera con produzione locale (*Overseas Brand (with Local Production) New Vehicle Quality*) e migliore qualità per un impianto di assemblaggio per un nuovo veicolo di marca estera con produzione locale (*Overseas Brand (with Local Production) New Vehicle Assembly Plant Quality*). A settembre, la Società di ricerche di mercato J.D. Power ha pubblicato il suo studio 2017 sull'affidabilità dei veicoli in Cina (*2017 China Vehicle Dependability Study -VDS*), in cui Renault si è classificata al terzo posto, mentre Kadjar di DRAC è risultato al secondo posto tra i SUV di medie dimensioni nello studio di qualità relativo al mercato cinese (*Initial Quality Study - IQS*), quanto basta per sostenere la futura crescita delle vendite. DRAC continuerà a migliorare la qualità e ad offrire ai clienti cinesi il meglio in fatto di vendite, servizio post-vendita ed esperienza utente. DRAC applicherà nel contempo anche i migliori standard mondiali di Renault per la progettazione, l'industrializzazione, la produzione di veicoli e l'offerta di servizi.

Espansione della base cinese. DRAC continuerà a mantenere una struttura snella e agile e a sviluppare i prodotti basandosi sul mercato cinese con un 90% di localizzazione. Continuerà altresì a migliorare le proprie capacità di ricerca e sviluppo, comprese le attività sui veicoli elettrici e la connettività, ad attingere alle risorse di talento locali e a sviluppare lo stabilimento di Wuhan per renderlo uno dei migliori dell'Alleanza Renault-Nissan-Mitsubishi. Inoltre, la partnership del Triangolo d'Oro tra il Gruppo Dongfeng, Nissan e il Gruppo Renault libererà ulteriormente il potenziale di DRAC dandole accesso all'intero spettro delle tecnologie d'avanguardia.

«Negli ultimi 4 anni, DRAC è diventata una Società dotata di un'intera catena di valore, con esordi incoraggianti, grazie alla passione dei suoi 2.500 dipendenti, al supporto delle concessionarie e dei fornitori. Con il piano 2022 Vision, garantiremo una crescita duratura basata sull'unicità della Marca Renault, ponendo l'accento sui SUV e sui veicoli elettrici a batteria», ha dichiarato François Provost, Direttore delle Operazioni dell'area Asia Pacifico per il Gruppo Renault e CEO di DRAC.

Concludere con successo la prima fase di sviluppo. In breve tempo, DRAC è cresciuta diventando una joint-venture solida che copre l'intera catena del valore, impiega oltre 2.500 persone di talento con diversi background culturali e di varie nazionalità. In meno di due anni, DRAC ha realizzato un nuovissimo stabilimento a Wuhan, partendo da zero, e ha localizzato con successo due modelli chiave: Kadjar e Nuovo Koleos. Questa strategia è la punta di lancia della sua politica aziendale sui prodotti, in quanto la Società punta sul segmento a forte crescita dei SUV. Intanto il motto di DRAC “*One Team, One Voice, One Action*” (Una squadra, una voce, un'azione) è diventato inconfondibile e continua ad imprimere dinamismo alla Società. Alla fine di ottobre 2017, le vendite del modello locale di Kadjar e Nuovo Koleos hanno superato le 60.000 unità, raggiungendo l'obiettivo annuale previsto con due mesi di anticipo.

Per Maggiori Informazioni:

Paola Repaci
Electric Vehicles & Corporate Communication Manager
+39 06 4156965
paola.repaci@renault.it