



# 富达丰田续写辉煌传奇 两度荣膺“综合表彰奖”

2007年1月,郑州富达丰田汽车销售服务有限公司在一汽丰田2006年度综合评比中从200多家经销商中脱颖而出,获得一汽丰田经销商最高荣誉“综合表彰奖”,荣列全国十佳优秀经销商。这是富达丰田继去年获此殊荣后再度折桂,被业界传为佳话。富达丰田在最高领奖台上被授予的红色西服成为这一辉煌时刻的最好见证。

## 梦想成就巅峰之路

“诚信经营,打造百年老店”是富达丰田追求的终极目标,为了实现这个目标,富达丰田一直在不懈地努力着。富达丰田将丰田汽车成熟的理念与公司文化进行有效结合,形成独有的管理模式和品牌形象。

“TOYOTA WAY”译为中文为“丰田之路”,由“智慧和改善”、“尊重人性”两大部分组成,包含“挑战、改善、现地现物、尊重、团队”5个原则,以及“P.D.C.A工作法”即“策划、实施、评价、改善”。富达丰田秉承丰田的成熟理念并应用于经营,使其得到了完美体现。

在激烈的市场竞争中,富达丰田提出“以心为本、顾客至上、诚信第一、创造市场”的经营理念,遵循“以心为本、真情合作、持续改善、坚持不懈”的核心价值观,始终贯彻“客户是企业发展的生命,信誉是发展客户的基石”的服务理念并坚守“努力、努力、永不放弃”的企业精神。正是在“诚信经营,打造百年老店”共同梦想的指引下,富达丰田不断进步,在销售和维修保有量上节节攀升。

## 辉煌源于团队力量

富达丰田的负责人一再强调,每一次进步,都离不开每一位员工的辛勤汗水;每一份成绩,都少不了每一位员工的努力;强大的团队力量是富达丰田蓬勃发展的源泉,荣誉属于每一位员工。

为打造一支精英团队,富达丰田遵从



一汽丰田常务副总经理王法长先生为富达丰田副总经理朱丽娜女士颁奖。

“尊重人、培养人、服务人”的理念,不断为员工创造外出培训和内训的机会,提高员工的自身素质;运用科学的模块化管理硬件和软件及“P.D.C.A工作法”,详细明确“针对对象,谁去执行,什么时候,什么地点,怎样做,预算控制”等各项工作标准,做到“事事有人管,人人都管事”,真正实现了“责权利明晰,制政令畅通”,极大改善了个人和团队的工作效率。富达丰田正在用实际行动去实现“用信仰塑造、锤炼、建设一个高效和谐的团队”的企业文化目标。

## 不懈追求客户感动

富达丰田以传播丰田文化和驾驶乐趣为己任,把“客户永远是对的”的服务理念落实到每一个细小环节,“客户满意是基础、客户感动是标准、客户忠诚是目标”是富达丰田服务的真实写照。

2006年,公司斥巨资组建了集休闲、娱乐于一体的时尚高档的“富达车友会所”,设有动感影院、书吧、网吧、咖啡屋等设施,为车主提供了更加人性化的贵宾级服务和优越的独享空间。全欧式设计装饰、专业人员全心服务的VIP室的正式投入使用更是公司对忠诚客户的服务回馈,尽享尊贵奢华。同时,随着公司业务范围的扩大,富达丰田实现了专业的一站式汽车服务。特别是2006年8月富达丰田正式成为一汽丰田二手车置换指定店后,推行“透明化评估报价、便捷式专业流程、标准化待客”全品牌置换方案,提供目前市场上最专业的二手车置换服务,被消费者迅速认可。

预约服务是富达丰田2006年的重点改善项目。预约服务的车主不仅可享受到洗车、维修等一系列优先服务的特权,还能通过事前预约,使维修技师根据车辆问题及时

准备配件,大大提升了维修效率,为客户节省了大量的时间。富达丰田以“保姆式”和“亲情式”服务等营销措施建立了具有竞争特色的营销服务网络,以终端制胜、深度管理为核心,把握市场竞争环节的主动权,使销售部、售后部、市场部与客户关系部在目标和行动上达到高度的统一,真正做到了“专业对车,诚意待人”。

除了保证售后服务的高效率,富达丰田在追求客户感动上更注重与客户的情感交流。“情人节巧克力制作比赛”、“端午节粽子大赛”、“爱在富达”生日同乐会、员工与客户的乒乓球联谊赛等活动把客户与富达丰田之间的距离越拉越近。难怪客户都说,“到富达丰田就像回到家里一样温暖”。

两度荣膺一汽丰田的“综合表彰奖”只是辉煌的开始,富达丰田将继续朝着打造中原汽车服务第一品牌的目标前行。

本报记者 舒 晗

## 富达丰田发展大事记

- 2003年3月18日,河南首家一汽丰田授权4S店——郑州富达丰田汽车销售服务有限公司成立;
- 2004年,获得河南区域销售第一,全国客户满意度第一;
- 2005年,荣获一汽丰田品牌传播贡献奖;
- 2005年,荣膺中国一汽集团经销商最高荣誉奖——一汽集团最佳经销商金奖;
- 2005年,获得一汽丰田经销商最高荣誉——综合表彰奖;
- 2006年,再次获得一汽丰田经销商最高荣誉——综合表彰奖;
- 河南区域新车销售第一,维修入库量第一。

## Q车风景

### 时尚MM的“花车”



## 岁末 QQ3 掀热潮 年货回馈消费者



花路的河南大陆奇瑞汽车4S店亲自感受了一下这款小车。

展厅中的QQ展台前围观了很多像我一样对QQ感兴趣的人。大家一致认同,小Q的价格低、排量小、油耗低,购车成本及用车成本都是其他车无法比拟的。销售人员还介绍说,自从奇瑞在推出“飞跃07”战略宣布后,其旗下多款产品实行降价增配,QQ3系列产品也推出了原配置车型2.98万的最低售价,更是掀起了新一轮的销售高峰。据相关数据显示,QQ3今年销量有可能突破13万辆大关,为了回报这些支持奇瑞汽车的消费者,奇瑞公司在年底推出了一系列优惠活动。

目前正在执行的,购奇瑞QQ3,送年货大礼包活动就是一种。交车时,销售员给我送来一个年货大礼包,打开一看,什么安徽特产、河南特产,让我们全家乐得合不拢嘴,现在绝对是一个买QQ3的好机会。

孙慧阁

## 名车历史系列之七



法拉利的标志是一匹跃起的马。在第一次世界大战中意大利有一位表现非常出色的飞行员。他的飞机上就有这样一匹会给他带来好运的跃马,在法拉利最初的比赛获胜后,飞行员的父母亲,一对伯爵夫妇建议:法拉利也应在车上印上这匹带来好运的跃马。后来这位飞行员战死了,马就变成了黑色。而标志底色为公司所在地摩德纳的金丝雀的颜色。

# 红色闪电——法拉利



提到跑车,人们首先就会想到法拉利。提到法拉利,就必须提到一个人——法拉利的鼻祖恩佐·法拉利。

这位被誉为“赛车之父”的意大利人,嗜车如命的血液从小就在他的身上沸腾。1898年出生于意大利北部的莫迪那,从小热爱汽车冒险,13岁便开始独自驾车。1919年法拉利参加了他生命中的第一次汽车比赛,表现出色,随后被阿尔法·罗米欧公司吸收为阿尔法·罗米欧车队的车手。他当时驾驶着阿尔法·罗米欧赛车,屡获胜利,被队友们誉为赛车队的“骑士”。

1938年,年近四十的法拉利,离开了赛车跑道,也结束了与阿尔法·罗米欧车队的宾主关系,努力实现他设计制造超级跑车的梦想。他组建了赛车俱乐部,最后终于创建了自己的汽车公司。两年之后,法拉利将车厂从家乡蒙达那(MODENA)迁到马洛连诺(MARANELLO)的现址,以“人性化”的造车工艺理念,使这家规模不大的意大利车厂,在世界车坛上扮演起巨人的角色。他以一个赛车运动员和艺术家的双重身份设计汽车,因而他的作品既有强烈的动感、艳丽的色彩,同时又把在驾驶室的每一部件都能

设计得天衣无缝,让驾驶员操作起来得心应手。法拉利汽车主要以红色为主(只是在近几年的概念车中才出现了黄色等其他颜色),因而有人称它为红色的跃马或红魔法拉利。

1947年法拉利创建了自己的汽车制造厂,并且开始以自己的名字命名生产的汽车,很快就生产出超一流的跑车。从此他的事业就再无同那惊心动魄的汽车大赛分离了。恩佐·法拉利的名跑车是经过失败和考验才冲出来的。在初期的世界汽车大赛中,法拉利设计的F1型赛车曾发生过惨不忍睹的事故,并且殃及了很多观众。当时梵蒂冈的报纸激烈地指责他是“现代恶魔”。然而,每当法拉利赛车取得胜利的时候,车迷们似乎忘掉了过去的一切,狂热的称呼法拉利为魔术师。他设计的F1型赛车,在世界性大赛上共获得100多次胜利,至今尚没有哪一种赛车能够打破这项纪录。

世界上画画的人很多,但并不是所有的画家都能成为毕加索;世界上会唱歌的人更多,但没有几个人能够比得上

帕瓦罗蒂;世界上有多如牛毛的汽车制造商,但产品质量能够达到法拉利(Ferrari)跑车水平的只有一家。

世界上任何一种汽车,都无法与法拉利跑车相提并论。因为法拉利跑车已经超越了交通工具的范畴,成了艺术杰作。其他的汽车公司制造车身和引擎,法拉利也同样制造,然而法拉利装配线的末端却诞生了一件艺术品,高贵得没有几个人能够拥有得起,但都羡慕不已。



河南新裕隆 真诚不变 服务永恒

新年新气象 新年开门红

1月1日—2月15日

在河南新裕隆购东风悦达起亚系列车型可享受开门红系列大礼,绝对让你红!

- ★来店试驾可获赠精美礼品,新年惊喜!
- ★购车送售后服务基金,新年好运!
- ★过保修车车辆免费四轮平衡校正抛光一次,工时费全额返还,购车符合条件,36项免费检测并送精美礼品,爽“36”回馈!

24h 0371-65980111

5年 10万公里质保

火红行动,还不赶快鸿运当头!

东风悦达起亚河南新裕隆4S店

郑州花园北路与开元路交叉口

销售电话: 0371-65590188 65590166

郑州北环展示厅: 0371-63790973 63798805

平顶山展示厅: 0375-4976759

濮阳展示厅: 0393-8742886

www.hnyulong.com.cn

KIA 东风悦达起亚