

马自达实现“两条腿走路” 长安马自达销售服务网络年底前建成

备受消费者关注的马自达2两厢上市在即,与以往不同的是,马自达2将由长安马自达组建的新渠道进行销售。在郑州中原西路,一个新的汽车4S店已初步落成。作为长安马自达首批50家经销商之一,河南首家长安马自达授权经销商——河南涌盛汽车销售有限公司将于年底前开业。届时,一汽马自达及长安马自达将正式独立运营。

之后,马自达成立新的长安马自达公司,确定一汽马自达与长安马自达施行分网销售,长安马自达自建渠道销售马自达产品。河南涌盛总经理彭勇告诉记者,马自达2两厢是长安马自达自建渠道后正式推出的第一款车,随着长安马自达销售网络的建成,长期困扰马自达的“渠道之争”将画上句号。从2008年1月起,马自达3也将完全进入新渠道销售,马自达在中国将真正实现“两条腿走路”。

“销售渠道的独立将重建消费者对长安马自达产品的信心,河南涌盛承担着树立长安马自达在河南地区的销售及售后服务品牌的重任。”彭勇表示,河南涌盛4S店配备有长安马自达公司指定专业维修设备和经过严格培训的专业维修人员,将充分发挥长安马自达销售渠道所独有的优势为广大长安马自达汽车用户提供更加细致完善的服务。

李莉 魏瑞娟

Brilliance Auto 河南裕华晨光 (河南唯一全品牌华晨4S店)
尊驰、骏捷 万元大礼包
销售热线: 0371-63730743 (北环) / 66539789 (中博)

丰田维修专家 服务热线
68989120
广汽丰田富达航海路店 地址: 航海中路179号 (富达汽车广场)

TOYOTA 富达丰田
REIZ 锐志 2.5S真皮天窗版 2.5V超级运动版 火热订购中
抢购热线: 0371-68963588 / 68963599

《荣耀·中原》郑州日报 2007年度中原车市总评榜打榜进行中

借力总评榜

车商竞风流

本报记者 李莉

“好风凭借力,送我上青云。”《荣耀·中原》郑州日报2007年度中原车市总评榜推出以来,受到中原车商的持续追捧,也成为魅力车型、优秀经销商竞争中原、展现实力的舞台,年度企业奖、年度车型奖、年度人物奖等各项大奖角逐激烈。

年度企业奖折射行业影响力:河南新纪元、河南新裕隆、河南天道、东风本田港源店、河南裕华晨光、河南四海盛景、东风日产威佳专营店一批“标杆”车商纷纷加盟,竞争尤为激烈。一贯以细节化服务取胜的一汽丰田郑州区域四家经销商——郑州富达丰田、郑州豫中丰田、郑州世纪鸿图、郑州裕华丰田联合参评,对“年度最佳4S服务企业”势在必得。

年度车型奖以综合实力“说话”:在城市SUV市场表现抢眼的北京现代途胜、东风本田新CR-V、东风悦达起亚狮跑围绕“年度最佳SUV车型”展开角逐;而中级车市实力派“小生”上海大众斯柯达明锐、卡罗拉、福克斯、思域等车型有望问鼎“年度最具市场力车型”;本年度在中原细分市场表现出色的自主品牌车型中华骏捷、吉利远景、海马3则致力于当选“年度最具性价比车型”。

已经在河南汽车市场走过七个春秋的河南万兴汽贸在2007年度取得了飞跃性的发展,随着公司规模的进一步扩大,二级网点的全面铺开以及员工凝聚力和向心力的增强,河南万兴汽贸在销售与服务上都取得了辉煌业绩。吉利远景是吉利集团目前技术含量最高、档次最高的一款车型,既有商务级轿车应有的舒展大气,也有家庭轿车的体贴,其出色的技术含量及性价比优势使远景上市以来销售势头一路高涨,不仅成就了远景在民族品牌中的性价比标杆,也让河南万兴汽贸在全国经销商的排名上成为领头羊。

——河南万兴汽贸市场部经理 李现花

河南省富达雪铁龙汽车销售服务有限公司实施差异战略,推行“保姆式”的贴心服务,以满足客户个性化的需求为己任,赢得了广大消费者的信赖和支持,树立了良好的市场口碑,2007年度,在河南区域创造了“三个第一”,即:销量第一,营销第一,维修服务第一,深得广大雪铁龙用户的爱戴和好评。东风雪铁龙凯旋作为年度商务精英座驾最具个性中级车,在中国汽车技术研究中心C-NCAP碰撞试验获五星安全奖。

——河南富达雪铁龙市场部经理 张珊



制图 陈茜

2007年是北京现代的市场调整年,在整体行业环境不是很理想的情况下,河南万佳捷泰始终以满足客户的需要为基本立足点,通过高效的管理降低运营成本,降低消费者的购买成本,同时不断调整营销活动,推出企业亲和度等方面的增值服务,在服务环境、服务态度以及现场体验上,都让客户体验超过期望的感受,收到很好的反应,公司目前已经提前完成年度销售计划,并在客户服务、公司品牌建设领域得到消费者的充分认可。

——北京现代4S店河南万佳捷泰市场部经理 李强

作为郑州市唯一地处市中心的4S店,2007年河南双盛迎来了新的发展:公司在2007年度荣获华中一区私家车销售第一名的佳绩;在客户满意度调查中,客户满意度为100%。同时,河南双盛作为商务车起亚嘉华的河南省总代理,在2007年度以具有竞争力的价格和优质的服务为全省的政府采购车辆服务,得到政府部门的一致认可。

——河南双盛市场部经理 戴杰

《荣耀·中原》郑州日报 2007年度中原车市总评榜 候选车型及候选经销商选票

	名称	推荐理由
推荐车型		
推荐经销商		

投票人姓名: _____ 电话: _____

《荣耀·中原》郑州日报 2007年度中原车市总评榜

读者投票活动正在火热进行中,您可以通过电话、短信、邮寄选票等方式参与评选,活动结束后,主办方将从投票者中抽出20名幸运读者,赠送精美礼品一份。

电话投票: 0371-67655220 67655261;

短信投票: 13526789459;

邮寄选票: 郑州市陇海西路80号郑州日报广告部汽车工作室

邮编: 450006

活动预告

岁尾年初,您是否已经准备将筹划许久的购车蓝图从梦想变为现实?您是否正在准备抓住年终这个最佳购车时机对自己的爱车进行换代升级?

即日起,郑州日报购车俱乐部启动岁末汽车团购月活动,帮您以最实惠的价格买到中意车型。

团购报名热线:
0371-67655220
13526789459

何以掌控全局?
运筹帷幄。
中央固定集控式方向盘——凯旋众多安全科技之一

凯旋在C-NCAP安全碰撞测试中赢得五星殊荣
深大瞻者,惟领中掌全局之动,方胜券在握。东风雪铁龙凯旋深谙成功之道,推出全球独创的中央固定集控式方向盘,控制键集中于中央,不随方向盘转动,轻松实现超前的便捷操作,为您打造361°安全呵护的高科技轿车。从容游刃,收放随心,凯旋与您共享全局。

☆☆☆☆☆ C-NCAP 361°安全呵护的高科技轿车

即日起至2008年1月6日
★隆重推出一批凯旋精英型**贺岁版**车型!超值!超惠!
★全系车型**团购**报名活动正在火热进行!

- ★爱丽舍1.6V“特价车”限时抢购! 抢购热线: 68868699
 - ★“圣诞”礼遇,狂欢盛典! 12月23日(周日)15:00让您享有不同“礼”遇! 惊喜“乐”翻天!
 - ★凭郑州日报校园记者证购车均可享受**圣诞“油”礼**!
 - ★盛装推出“旧车换新车”业务!
 - ★购车2,穿kappa炫装! 活力无极限!
- ★即日起至08年1月31日,凡购买爱丽舍的用户均可享受“三重油补大礼”,最高可达**6000公里**的燃油差额补贴!

河南省富达汽车销售服务有限公司 地址: 郑州市航海中路179号
销售热线: 0371-68868699 0371-68866423 西环路: 67033323 13633866332 北环路: 13460316236
热线 安阳: 13253388995 商丘: 13253359559 二手车置换热线: 68856060
大客户团购热线: 013137416863 24小时服务热线: 0371-68868698



圆梦2007
——郑州日报岁末汽车团购月启动

江淮宾悦 度势·行天下

贺:河南中星江淮特许销售服务店开业,特限量供应纪念版江淮宾悦。

44年造车经验,整合全球资源,江淮宾悦轿车 度势而出。驾乘自然,稳重,大气,营造中演绎着经典;内饰典雅简约,配置在满足个性化需求的同时,不余不置中诠释着中庸的内涵。江淮宾悦,一度,行天下!

江淮轿车特许销售服务店:
河南中星江淮汽车销售服务有限公司
4S店销售热线: 0371-60612111
地址: 郑州市西三环与开元路交叉口100米路西(西三环汽车服务中心内)
中博店销售热线: 0371-66521177
地址: 郑州市中原区中博汽车广场院内
24小时售后服务热线: 0371-60612388