

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)

Brilliance Auto 河南唯一华晨汽车全品牌4S店

河南裕华晨光汽车贸易服务有限公司
骏捷 尊驰 金杯 阁瑞斯
销售热线: 0371-63730743(北环) 0371-665539789(中博)

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



心服务”的经营理念,设置科学高效的业务流程,同时以高素质专业人才为基础,打造专业技能精湛的销售顾问团队和售后服务团队,建立起一切以客户为中心的运营体系。
张磊



香车踏雪故人来

郑州日报中原车市举办年终客户答谢会

本报记者 李莉

1月11日晚,翩飞的雪花为寒冷的冬日带来了浪漫的情调,丰乐园大酒店贵宾楼群英荟萃,120多位汽车业的精英驱车踏雪而来汇聚一堂,分享2007年中原车市的荣耀与喜悦,畅谈2008年汽车市场的前景与走势,话合作,谋发展,其乐融融。

河南省汽车流通行业协会常务副会长蒋贡敏、郑州市汽车流通行业协会秘书长吴大胜在答谢会上深情寄语,共祝“奥运年”省会汽车市场再续辉煌。

郑州汽车市场的繁荣不仅仅是经销商的责任,作为党报媒体,郑州日报担负着引导消费者理性消费、推动汽车行业有序发展、良性竞争的重要责任,在2008年,郑州日报中原车市将一如既往地利用政策资源、信息资源等媒体优势,发挥市场导向作用,为郑州汽车市场的健康、稳定发展尽职尽责。

党报优势彰显

与会的众多经销商代表表示,在刚刚过去的2007年,郑州日报中原车市以市场为导向,组织了一系列引导消费、服务消费者的新闻报道及车展活动,有效地搭建了车商与消费者的互动、沟通的平台。

河南天道、河南裕华晨光、东风日产中原专营店等经销商代表认为,郑州日报作为市委机关报,具有政策性、权威性、引导性比较强的特点,在读者当中具有很强的公信力,在政策解读、行业引导、消费指导方面有特殊的优势,经常发布市场前沿信息,可以使经销商及读者及时了解汽车市场动态,也可以坚定消费者的购车决心。

河南新裕隆、河南神源、郑州豫中丰田等经销商代表表示,随着新品牌、新4S店的涌入,目前中原汽车市场竞争空前激烈,如何在茫茫人海中“挖出”潜在消费者是车商着力考虑的重要问题,郑州日报在党政机关、大型企业事业单位、医院、学校以及郑州所辖六

县市区域具有绝对的权威性和影响力,读者群体大都具备高学历、高收入的特点,是汽车消费的中坚力量,也是汽车经销商应该真正牢牢把握的目标消费群体。

车市圆满交卷

河南省汽车流通行业协会常务副会长蒋贡敏谈到,2007年,汽车价格的下跌与销量增长并行,从年初到年末,汽车业降价的主题贯穿始终,成为官方降价最为密集的一年,与此同时,中国汽车行业保持快速发展,总体形势较好,全年产销突破870万辆,增长速度在20%以上,不少消费者关注度很高的热点车型更为市场增色不少。

2007年,郑州市机动车保有量达到106万辆,占全省机动车保有量的50%以上,2008年作为奥运年,对于汽车市场来说是一个向上提升的好时机,预计全年汽车增速可达15%以上,乘用车、轿车市场增速还将保持

20%左右的增速。

郑州市汽车流通行业协会秘书长吴大胜,对于郑州汽车市场来说,2007年是丰收的一年,近百款新车涌入中原汽车市场,大大刺激了消费者的购车热情,从郑州市车管所的上牌量来看,全年共有109810台新车上牌,其中轿车82729辆。全年销量排名前五名的上海通用、一汽-大众、上海大众、奇瑞汽车、广州丰田、一汽丰田在郑州汽车市场均取得了不错的销售业绩,全国销量冠军上海通用在郑州地区4家经销商总销量达1万多台,一汽-大众、上海大众、奇瑞汽车在郑州的销量均在9000台以上,广州本田、一汽丰田在郑州的销量分别突破5000辆、6000辆。

虽然2007年经济型轿车遭遇销量下滑的尴尬,但在今年,随着燃油税或将实施,加上高油价的压力以及“80后”等汽车消费群体崛起,都将会推动节能减排效果明显的1.6L以下小排量车型以及两厢小车的销售,经济型车有望迎来新的发展机遇。

2007郑州日报《中原车市》年度答谢酒会



蒋贡敏

吴大胜

祈愿 2008 车商信心满怀

2007年已成为过去,新的希望与梦想已经启程,新一轮的市场争夺已在酝酿,在郑州日报中原车市年终客户答谢会上,众多车商已经开始谋划“奥运年”的市场蓝图,从他们的预测与展望中,可以清晰感受到,2008年,中原汽车市场又将是一个波澜壮阔、悬念迭起的一年。



李小明

余志明

车市点击



酒精燃料跑车即将量产 预计售价近50万元

Concept Climax 概念敞篷跑车,由英国 Coventry 大学的三位设计学院的学生设计,在2006年7月首度问世。在克服量产所遇到的各种难题后,日前研发小组宣布这辆新车有望在今年正式上市。

这辆称为 Concept Climax 的概念酒精燃料跑车,以酒精为燃料的动力系统,采用水平对置四缸配置,最大马力更达到270hp/6500rpm左右,除此之外,这辆跑车可以利用USB接口与计算机连接,以修正或更改引擎计算机的设定,完全导入比照F1赛车的设计概念,由于采用手工打造,所以建议售价也不便宜,至少一辆要价3.5万英镑上下,约合人民币49.9万元。
张群



通用展出无人驾驶车 雪佛兰 Tahoe Boss

在上周举行的国际消费电子展上,通用汽车展出了可无人驾驶的汽车——雪佛兰 Tahoe Boss。

据介绍,雪佛兰 Tahoe Boss 集激光雷达、电波探测器、可视GPS系统等高科技手段于一身,可使其对周边环境甚至是全球动态了然于“心”。通过应用这些技术,雪佛兰 Tahoe Boss 在行驶途中对道路条件、周围车辆、路上障碍可以迅速做出正确的判断,并应用高性能计算软件装置计算出精确的行驶路线,以避免碰撞的发生,最终安全抵达目的地。

通用汽车董事长兼首席执行官瓦格纳在本届消费电子展上发表主题演讲时表示,要让通用汽车成为无人驾驶领域的领军者。
宏钦

江淮宾悦 度势·行天下

河南省第十一届人民代表大会指定用车

第44年造车经验,多个全球奖项,江淮汽车轿车一统而出。
整车自然、稳重、大气,品质与性能完美结合。
内饰典雅简约,配置在满足个性化需求的同时,兼备安全舒适及节能环保的理念。
江淮宾悦——度势·行天下!

试驾有惊喜,报名热线 0371-60612111

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: 郑州市花园路与开元路交叉路口南100米 路西汽车贸易中心 中博店销售热线: 0371-66521177 地址: 郑州郑汴路中博汽车广场院内	河南工商汽车服务有限公司 河南省宏胜汽车贸易有限公司 永城弄天 开封万宝 信阳皇源 南阳亚飞	销售热线: 1392673018 销售热线: 0371-67635111 15903807373 销售热线: 0370-5122030 销售热线: 0376-3887911 销售热线: 0376-6556078 销售热线: 0377-63553168
--	---	--

“宾悦·新浪”

2008北京国际车展模特选拔大赛火热报名中……

报名时间: 在2007年12月21日-2008年2月20日
五大赛区: 成都、济南、深圳、郑州、合肥
郑州赛区联系人: 刘丹 0371-60980200
详情请登录: <http://auto.sina.com.cn/z/jacsinamodel>

聘: 一、销售顾问8名 二、大客户专员3名 三、客户休息区管理员2名 四、洗车工2名 五、销售内勤1名
招聘专线: 0371-60980115 不收应聘者任何费用

河南世纪阳光汽车销售服务有限公司总经理 余志明

2007年,河南世纪阳光实施的“蓝海战略”初见成效,全年销量在同品牌4S店中名列前茅,今年,公司继续探索、发现新蓝海,从用户的实际需求出发,通过与改装厂合作,开发救护车、执法用车、警用车等公务用车市场,获得销售的稳定、持续增长,今年将挑战全年1800台的销售目标。

河南中星江淮特约销售服务店总经理 李小明

无论对于江淮宾悦还是对于中星江淮,2008年都是非常关键的一年。中级车市场是目前竞争最为激烈的一个细分市场,宾悦作为江淮汽车的首款轿车,江淮汽车44年造车积淀,加上宾悦整合全球资源的“出身”,赋予了宾悦在竞争中立足、发展的能力。中星江淮作为一家2007年12月刚刚开业的新4S店,面临市场拓展、品牌树立、销售网络体系建立等一系列工作,公司将通过细节服务提升价值内涵,全面树立江淮轿车在中原汽车市场的品牌形象。

东风悦达起亚河南双盛4S店总经理 刘明新

2007年,河南双盛着力加强了老客户维护工作,成立双盛车友会所,定期举办新车用户培训、高尔夫球赛等客户关爱及联谊活动,在内部团队塑造、外部市场拓展方面均有较大提升,成为东风悦达起亚嘉华在河南省的总代理,公司在2007年度荣获华中一区私家车销售第一名的佳绩,全年提车量在河南区域排名第一,售后服务满意度达100%,同时,还迈出了集团采购的第一步,获得格力集团60台的团购大单。

经过两年的发展,河南双盛的团队建设日益成熟、稳定,内部管理趋于完善,再加上东风悦达起亚第二工厂的建成投产,两厢赛拉图、狮跑2.7L等新车的陆续上市,对于公司2008年的发展都是有利的机会。

新的一年,东风悦达起亚今年定下了20万辆的销售目标,对于厂家来说是一个挑战,对经销商来说也压力倍增,公司将开拓政府采购、集团采购等新市场,利用郑州日报在党政机关、大型企业事业单位中的特殊影响力,与郑

州日报开展深度合作,推动大众业务的提升。

河南华星汽车贸易有限公司总经理 徐树

经过近两年的发展、提升,自主品牌经济型车在品质、安全性、性价比、节能性等方面的市场认可度日渐提高,越来越多的消费者开始选择自主品牌汽车,在中国质量协会、全国用户委员会公布的2007年全国轿车用户满意度测评调查报告中,吉利自由舰的用户满意度,荣获细分市场第一名,充分显示了消费者对它的认可。

由于经济型轿车消费群体对油价比较敏感,油价的上涨使得2007年自主品牌经济型轿车面临严峻的考验,即便在这种环境下,公司依然实现了全年2000台的销售业绩,全年销量增长率在8%以上,连续第三年蝉联吉利汽车全国销售冠军。在过去的一年,郑州日报中原车市对河南华星的营销、管理、服务思路进行了深度报道,对消费者产生了重要影响,公司“客户至上、服务取胜”的经营思路和完善的售后服务体系在社会上已树立了良好的信誉,今年,河南华星将继续以客户为服务焦点,全面提升客户满意度,树立中原消费者对吉利汽车、对河南华星的消费信心。

河南万兴汽车贸易有限公司总经理 马杰

作为吉利首款中级商务级轿车,远景的技术优势及性价比优势使其在8万-12万元的中级车中具备完全的竞争优势,经过短短5个月的市场预热,销量就开始迅速攀升,从2007年10月起,月均增长率一度达到200%,成为中级轿车中增速最大的车型。

河南万兴从2007年7月开始代理远景以来,一直在打造远景和万兴双品牌,并取得了良好的市场效果;公司远景的月均销量达到150台,全年销量在全国位列第四,更在2007年12月9日创下单日销量91台的“奇迹”。新的一年带来新的期待,2008年的市场竞争将更加残酷,河南万兴已经做好了迎接新挑战的准备,通过品牌营销、市场网络开拓等多方面的努力,带着远景和梦想飞跃2008,力求远景进入中原汽车中级车市场主流品牌。
李莉