

车市资讯

品牌服务双升级
08 奇瑞河南再发力

记者在近日召开的“奇瑞2008河南媒体团拜会”上获悉,2007年奇瑞汽车在河南区域表现突出,全年销量为15126辆,汽车市场占有率8.3%,位居第三位,今年奇瑞将通过品牌服务双升级再创辉煌。

自古就是兵家力争之地的郑州备受重视,2007年奇瑞公司将其列为市场战略要地:奇瑞两大活动——第四届QQ汽车文化节、第三届旗云感恩节在河南隆重上演,赢得了消费者及媒体的巨大关注;11月河南中植汽车城拔地而起,为中原大地建造了一座名副其实的“奇瑞汽车城”。

团拜会上,奇瑞汽车销售公司副总经理郑兆瑞说,2008年奇瑞的河南之战可谓任重道远:将通过稳定价格,提升品牌、品质、服务来综合满足新一轮的消费需求模式;通过优化网络质量,提升策划能力、升级运营管理,创新服务体系和实施异常管理五大举措,使奇瑞在河南的核心网点更加稳定,渠道经营能力进一步提升。

狮跑天下
活动延续至2月底

自1月8日开始的东风悦达起亚“新春有礼,狮跑天下”大型回馈活动市场反响热烈,原先准备的3000台GPS导航器目前已经全部赠送完毕。为了更好地满足广大消费者的需求,东风悦达起亚特将活动延续至2月29日,活动期间凡在河南新裕隆、河南双盛购买狮跑的消费者,均可获赠价值3000元的GPS导航器一台。

作为东风悦达起亚在中国市场的又一力作,狮跑定位“都市开拓者”,从整车的设计上给消费者传递了一种“视界之外,心境更远”的生活理念。狮跑一改传统SUV的粗犷造型,采用了运动、流畅的曲线轮廓,清晰地表达出都市化时尚与越野风格相结合的审美主张。

“欧风”来袭
两厢车市面临新格局

东风悦达起亚首款两厢车——赛拉图欧风上市以来,短短一个月的时间,其推崇的“欧式魅力风尚生活”就迅速席卷全国,“欧风”作为一种全新欧式生活潮流广受都市风尚人群青睐,由此而产生的两厢车市场格局变动也开始显现。

起亚汽车通过其在定位、设计、生产及营销上处处透露出的一种全新欧洲魅力风尚氛围,为国内的消费者带来一种率性、自由、自信又不失自我的生活态度和推崇时尚但并非另类的学习方式,这恰好与两厢车市场所追求的发展方向及时下流行的生活方式十分合拍。凭借独特的欧式风尚定位以及综合产品优势,赛拉图欧风如旋风般席卷整个两厢车市,对其它老牌两厢车型造成了不可小觑的冲击。

吉利集团
首推爆胎监测与安全控制系统

近日,吉利携其全球首发的爆胎监测与安全控制系统(BMBS)在北京金港赛车场进行了实车展示。随着一声爆胎的巨响,一辆远景轿车却在几十米内稳稳停住,没有任何跑偏。

据河南中天负责人介绍,BMBS是爆胎监测与安全控制系统这一技术的英文缩写,汽车在高速行驶过程中发生爆胎这样的危险状况时几乎都会出现车辆损毁、人员伤亡的灾难性后果,而BMBS则可以避免这种情况的出现。吉利集团率先提出了爆胎监测与制动系统结合的技术方案,并在中国工程院院士郭孔辉教授带领下,汇集国内外汽车科研力量和工程技术人员进行研究发现,车辆在高速行驶过程中因爆胎而导致汽车失去操控性能所需时间约3秒,而BMBS就是为司机赢得这生死攸关的3秒钟时间。

与TPMS/TMMS(汽车胎压压力监视系统)不同,BMBS除了能够实时监测轮胎的气压并提供胎压过高或过低的预警外,BMBS还能够在爆胎发生的瞬间爆发出强大的制动力来自动迫使汽车制动并减速,使汽车处于受控状态。

宝马 xDrive 技术
领先全轮驱动高档车市场

去年,宝马第一次成为全球全轮驱动高档车细分市场中的领头羊。作为高档SAV汽车制造商,宝马生产并交付客户320900辆装备xDrive技术的宝马汽车。

这意味着,作为目前最先进的全轮驱动系统,BMW xDrive已经在全球四驱市场中站稳根基。配置xDrive系统的宝马汽车在美国、瑞士和德国的销量尤其出众,同时市场要求更多车辆配备这种驱动概念的趋势持续增长。

在美国销售的宝马汽车中,超过40%配备xDrive系统。xDrive全轮驱动系统,结构重量最轻,并可在前后桥之间智能、无级可变动地分配驱动力。当路面状况发生变化时,宝马xDrive系统会立即做出响应,在车轮将要失去牵引力即抓地能力前,将动力分配到附着力最大的车轮。意味着在动态转弯等情况下,xDrive自始至终都可以准确地向各个车桥传递适当的驱动力,极大地减少了操作过程中的转向不足和转向过度现象,提高驾乘舒适性与安全性。

张静

经销商 合作多赢 共谋发展

春之始,稍事休整的经销商又绷紧了神经,开始谋划新一年的市场蓝图,而一些非个人努力就能实现的期望,也需要在新年之始一吐为快。

厂家莫相煎

“车不好卖头疼,车好卖了还是头疼。”不少4S店负责人这样抱怨。

在力量对比悬殊的厂商关系中,汽车厂家对销售权、销售渠道的控制让经销商处于绝对的弱势;车不好卖时,厂家通过签订销售任务“军令状”向经销商“压库”,车型销售过于火爆时,经销商需要打通各种关系“求”厂家分配货源。

今年,经销商有望看到希望的曙光:从进口汽车市场着手,《汽车品牌销售管理办法》终于面临修改。需要关注的显然并不仅仅是进口车市场,更多合资品牌经销商也在期待得到生产厂家的理解与支持;在与厂家的博弈中获得自己的话语权,共同打造品牌,实现有利同享。

少打价格战

如果说在厂家与消费者之间的经销商已经够“委屈”,那么,同行之间的市场竞争夺战经销商同样需要付出足够多的精力。

“不说其他品牌,单是同品牌4S店之间的互相压价就已经让人难以承受,总有经销商不遵守游戏规则,把价格压到赔钱的程度。”一位经销商说,恶性的价格竞争也让不少经销商“很受伤”。

近几年,厂家为争夺市场份额而大张旗鼓地布点设网,在郑州,不少汽车品牌的4S店都发展到了四个以上,4S店的集中出现造成市场“僧多粥少”的局面,直接导致经销商整车销售利润下降,销量无法保证。

压力之下,不少经销商开始“聪明”地把售后服务

3·15 特别行动

当作新的利润增长点,这也成为车价不断下降,而维修、保养费用却一直居高不下的一个原因。在新年伊始的员工大会上,某汽车4S店的老总就直言不讳地告诫属下:“卖车的利润已经可以忽略不计,今年我们的工作重点要放在售后上。”

面对已然箭在弦上的鼠年市场之争,也许不少经销商都想对同行说一声“本是同根生,相煎何太急”。

新产品热卖

一款成功的车型,可以成就一个汽车厂家及其旗下经销商。2006年到2007年,凯美瑞的持续热销就让广汽丰田“笑傲车市”,也使广汽丰田全国百余家4S店成为最让人“眼红”的汽车经销商。

而去年4月至今,东风本田凭借一款供不应求的新C-RV“一飞冲天”,甚至原本表现不佳的思域也在新C-RV的带动下销量大增,东风本田本地经销商直言:“新C-RV挽救了东风本田,也挽救了一批东本经销商。”

更多在2007年苦苦挣扎的经销商把扭转颓势的希望寄托在了今年即将上市的新产品上:广州本田的经销商对第八代雅阁寄予厚望,而北京现代某4S店负责人也向记者表示,今年全新伊兰特HDC以及全新中级轿车御翔的相继上市将给经销商带来扩张的新机遇。

随着两厢307、上海大众新途安等新车的上市,厂家的鼠年新车攻势已经启动,据了解,从三厢到两厢,从SUV到CROSS车型,今年即将上市的新车新款有胜过2007年之势。

其实,车不在多,好卖就行。面对多得让人眼花缭乱的车型,借用辛弃疾的名句“生子当如孙仲谋”,经销商也许更想发出“新年当如凯美瑞”的鼠年祈愿。



河南省汽车行业协会常务副会长蒋贡敏
理性竞争 理性消费

去年中原汽车市场相当活跃,经销商积极开拓市场,通过各种形式的宣传活动提高消费者的购买信心,实现市场购销两旺,涌现出雪佛兰、北京现代、东风日产等品牌的全国销售冠军。

在中原车市整体良性健康发展的同时,一些经销商也存在缺失。个别4S店只重售前忽视售后,车辆成交之后对客户售后关怀不够,出售售后问题不能及时妥善解决问题,从而引发消费者投诉;此外,随着汽车销售微利时代的到来,部分4S店把盈利途径放在售后上,从而导致4S店维修价格偏高。

去年,在中原汽车市场,一些经营同一品牌的4S店在销量上出现了较大差距,其主要原因是部分经销商品牌意识及服务意识不强,未能通过市场宣传、特色服务树立起属于自己的公司品牌,公司知名度不够。目前,一些经销商还停留在依靠价格取胜的市场竞争阶段,但从长远来看,

价格战对长期占领市场效果有限,对公司的健康发展也非常不利。随着各品牌4S店的陆续入驻,省会郑州的汽车市场的品牌竞争时代已经到来,经销商需要采取理性的竞争措施,着力培养属于自己的公司品牌,才能在竞争中脱颖而出。

新的一年,随着市场竞争的步步深入,中原汽车市场的4S店也将面临残酷的淘汰式竞争,经销商要想持续占领市场,获得长远发展,就需要把服务放在首位,改变过去“雷声大雨点小”的做秀式服务,切实把对消费者的各种承诺落到实处,提高综合服务的水平。

车市的健康发展,离不开消费者的理性消费。面对层出不穷的新车型以及厂商的价格攻势,消费者要走出过于关注价格的误区,而要综合考虑油耗、安全性、舒适性、动力性等各项性能,选择性价比高的、维修使用成本相对低的车型。此外,还要切实从自己实际需要的角度出发,综合考虑选择车型,避免盲目消费、跟风消费。

消费者 快乐买车 舒心用车

今年开春后,有无数消费者揣着汽车梦开始自己新一年的“梦想之旅”。快乐买车之后,更要快乐用车,对车价、油价、交通的新年祈愿也成为他们的“不情之请”。

车价稳一点

在各个行业纷纷打出“因原材料上涨特上调价格”招牌的2007年,只有汽车价格难逃跌势。

但春节过后,车市第一波降价潮迟迟未见动静,面对疯狂上涨的原材料成本、人工成本等,在消费者眼中一贯只跌不涨的车价也开始发出了“我要涨价”的声音。

但是,更多业内人士认为,2008年中国车价将会继续下降。从各大汽车厂家年初公布的产销计划来看,今年汽车市场供大于求的状况将继续,而供应过剩的结果只能是以利润换市场。

国家发改委价格监测中心的最新调查认为,受供大于求及竞争加剧等因素影响,今年汽车市场价格将继续下降,且降幅将超过2007年,达到5%以上。

其实,无论大涨还是大跌,皆非消费者所望。在希望以合适的价位买到心仪车型的同时,对于汽车价格,消费者还有一个“额外”的期待:保值率能够高一点儿。毕竟,在这个讲求投资与效益的年代,谁都不想自己今天刚买进的新车明天价格就跌得让人心疼。

油价涨慢点

“我现在每个月的燃油开支就在500元左右,油价再涨的话可真的受不了了。”在媒体工作的王小姐坦言新买的思迪每月“口粮”已经成为最大的一项开支。

进入2008年之后,突

破100美元的国际油价持续“高飘”之势,而国内油价与国际接轨的声音也愈来愈响亮,业内人士断言,鼠年油价还将呈继续上涨的趋势,“犹抱琵琶半遮面”的燃油税也不时传出点儿“今年即将推出”的消息,折磨汽车消费者脆弱的神经。

更多的准车主开始在购买时盯准油耗标准,使用成本问题开始前所未有地受到消费者的关注。

“如果油价上涨是一种必然,那么,鼠年,我希望油价不要涨得太离谱,否则,可真的要从以车代步回到原地踏步了。”王小姐的愿望显然代表了不少车主的心声。

交通不拥堵

如果油价上涨可以提高工作效率、收入提高来抵消的话,那么,交通拥堵、停车难已经成为让众多有车族深感无能为力的“头疼事”。

问到有车一族的烦恼,“交通拥堵、停车难”已经被列为首位。“有一次周末我开车去人民路某商场,找停车位就花了半个小时的时间。”提起停车问题,私家车主章先生一肚子牢骚,“特别是在一些商场、饭店,找合适的地方停车已经成为考验我耐性的一件事。”

而交通拥堵也在阻挡着一部分人的购车步伐。初为人母张女士告诉记者:“本来年前就有买车的打算,但一想到上下班高峰时期开车还不如走路快,就把计划搁浅了。”

在郑州,每年10万辆左右的汽车上牌量给道路交通、停车场等相关配套设施带来了严重的压力。

如果淘得一辆属于自己的好车是众多无车一族的鼠年“新主张”,那么,交通畅通点儿、停车容易点儿显然是有车族的新期待。

信赖他,就投他一票

“2008 中原汽车 A 级诚信经销商”评选正式启动

本报记者 李莉

由本报与河南省汽车行业协会、郑州市汽车流通行业协会联合主办,本报汽车工作室承办的“2008中原汽车 A 级诚信经销商”消费者评选活动今日启动,近70家汽车经销商正式亮相,接受消费者的严格“检阅”。

本次评选从即日起开始,截至3月15日。让消费者广泛参与到此评选中,我们同时开通电话、电子信箱、信件等投票通道。消费者采用任何投票形式都可以为自己心目中的诚信汽车经销商投上支持的一票(详细投票方式见后)。活动结束后,将随机抽出20

名幸运参评者,每人可获取精美礼品一份。

由于此次活动以维权为最终目的,所以在评选优秀企业的同时,本次评选还接受消费者的投诉。本报一旦接到任何消费者对参评汽车经销商的投诉,经调查属实,该汽车经销商将被立即取消参评资格。

“2008 中原汽车 A 级诚信经销商”评选候选名单(排名不分先后)

- 上海大众**
河南裕华上海汽车销售服务有限公司
河南光明汽车销售服务有限公司
上海大众郑州销售服务有限公司
上海大众郑州新兴汽车销售有限公司
一汽-大众
河南裕华奥捷汽车销售服务有限公司
河南万通一汽贸易有限公司
河南合众汇金实业有限公司
河南豫港华翔汽车销售服务有限公司
广汽丰田
广汽丰田富达诚航海路店
广汽丰田骏驰金水路店
一汽丰田
郑州富达丰田汽车销售服务有限公司
郑州豫中丰田汽车销售服务有限公司
郑州世纪鸿图丰田汽车销售服务有限公司
郑州裕华丰田汽车销售服务有限公司
东风日产
东风日产中原专营店
东风日产威佳专营店
东风日产威达专营店
东风悦达起亚
河南新裕隆汽车销售服务有限公司
河南广发汽车销售服务有限公司
河南双盛汽车销售服务有限公司
北京现代
河南长江汽车销售服务有限公司
河南裕华金阳光汽车销售服务有限公司

- 河南万佳捷泰汽车贸易有限公司
上海通用别克
河南新纪元汽车销售服务有限公司
河南众通商务有限公司
河南旭龙汽车销售服务有限公司
上海通用雪佛兰
河南新希望汽车销售服务有限公司
河南众通中原汽车服务有限公司
长安福特
河南天道汽车贸易服务有限公司
河南裕华福源汽车销售服务有限公司
一汽马自达
河南弘通汽车销售服务有限公司
河南裕华紫光汽车销售服务有限公司
奥迪
河南丰之元汽车销售服务有限公司
河南豫海汽车销售有限公司
东风本田
东风本田港源特约销售服务店
东风本田华林特约销售服务店
东风本田中原特约销售服务店
广州本田
广州本田北环特约销售服务店
广州本田智通特约销售服务店
东风雪铁龙
河南裕华东风雪铁龙专营店
河南富达雪铁龙汽车销售有限公司
东风标志
河南神源汽车销售有限公司

- 河南裕华玖锐汽车贸易有限公司
一汽轿车
河南豫港华信汽车销售服务有限公司
河南裕华星光汽车销售服务有限公司
海马汽车
河南天时代汽车销售服务有限公司
郑州海马汽车销售服务有限公司
吉利汽车
河南中天汽车销售服务有限公司
河南华星汽车贸易有限公司
奇瑞汽车
河南中植汽车销售服务有限公司
河南通美汽车销售服务有限公司
河南新大陆汽车销售服务有限公司
比亚迪汽车
河南宇缘汽车销售服务有限公司
河南福澳森汽车销售服务有限公司
河南省华通汽车贸易有限公司
江淮汽车
河南世纪阳光汽车销售服务有限公司
江淮轿车
河南中星江淮汽车销售服务有限公司
上海大众斯柯达
河南裕华上捷汽车销售服务有限公司
长安马自达
河南涌盛汽车销售有限公司
中华轿车
河南裕华晨光汽车贸易有限公司

- 河南嘉力汽车销售服务有限公司
沃尔沃
河南顶盛汽车销售服务有限公司
凯迪拉克
河南新凯迪汽车销售服务有限公司
奔驰
郑州之星汽车销售服务有限公司
宝马
河南中德宝汽车销售服务有限公司
克莱斯勒
河南涌金汽车有限公司
河南泰菱汽车销售有限公司
上汽荣威
河南旭致汽车销售服务有限公司

投票电话:67655220 67655261 13526789459
投票信箱: zrb5271@VIP.163.com
寄信地址: 陇海西路80号郑州日报汽车工作室
邮编: 450006

2008 中原汽车 A 级诚信经销商选票

推荐经销商	
推荐理由	
推荐人姓名	联系电话
身份证	