

春季放心购车节之现场篇



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 河南裕华晨光 华晨汽车全品牌经销商 尊驰 骏捷 酷宝 金杯 阁瑞斯

销售热线:0371-63730743(北环) 0371-66539789(中博)

中原车市 春之舞

——郑州日报春季放心购车节成功举办

本报记者 李莉 王映/文 李焱 李利强/图

3月15日~16日,郑州市青少年宫广场车迷云集,在郑州日报主办的2008春季优秀汽车品牌推介会上,十余个中外知名汽车品牌、近20家实力车商、60余款市场主流畅销车型,为绿城市民奉上了2008春季放心购车盛宴。



反复比较慎重选择



民族品牌备受青睐



这款车我看不错



看中了外观,再看看内饰



外行看热闹,内行看门道



坐进车内感受一番



现场咨询很受欢迎



购车节现场:春季消费 集中爆发

3月15日~16日,春意渐浓的绿城风和日丽,两天时间,郑州市青少年宫广场人头攒动,郑州日报“3·15汽车优秀品牌联盟暨郑州日报春季放心购车节”在这里隆重举行。各式各样的靓丽车型纷纷绚丽登场,为消费者上演了一场绿城车市“春之舞”。

15日上午9时许,在一阵锣鼓和喝彩声中,郑州日报春季放心购车节正式开幕。一汽-大众奥迪、克莱斯勒、上海大众、长安福特、东风日产、东风标致、东风悦达起亚、中华轿车、江淮瑞风、海马汽车、吉利汽车、力帆、上海华普、江淮宾悦等十余个中外知名品牌悉数登场,经过本报前期的“精挑细选”,包括河南新裕隆、河南世纪阳光、河南丰之元、河南西城天道、河南云海、河南天时代、河南双盛、河南裕华晨光等近20家中原最具市场号召力及品牌信誉的经销商联手,为绿城市民奉上一场春季购车盛宴的同时,更现场展示了汽车经销商“信誉第一,服务为重”的风采。

据不完全统计,两天时间内,数万人涌入展会现场,更有不少近期购车意向明确的消费者在展会现场“流连忘返”,每一家参展经销商都在购车节上成功地赢得了自己的客户群体。3月15日中午,东风悦达起亚经销商河南广发销售人员告诉记者,两个小时内有50余位市民详细咨询了狮跑及赛拉图欧风的详细信息,“他们的购买意向很明确,有五六位消费者已预定了车型”。

消费者声音:质量不打折 服务要用心

“我现在在郑汴路汽车站,坐几路公交车可以到青少年宫广场?”3月15日一大早,来自中牟的李先生就打电话向记者详细询问“郑州日报春季放心购车节”的具体展会地址,在购车节现场,记者发现,不少来自新密、中牟、巩义等郑州6县市的消费者特意赶到现场挑选合适车型,“我们那里没有4S店,选辆车不方便,郑州日报举办这样的购车节,不仅车型品牌集中,优秀经销商参展也免去了我们选择4S店之苦。”

作为郑州日报“消费与责任”3·15特别行动的一部分,本次放心购车节除为消费者提供主流畅销车型和提供“展会优惠价”之外,还在会场设立投诉咨询台,现场受理了消费者的咨询和投诉。

售后服务质量差,经常被拖延时间;车坏了,保修期间修不好,修好了已出保修期,另外收费;汽车降价了,但汽车零部件异常昂贵……诚然这些问题已成了消费者的“窝心事”,也是近年来消费者投诉最多的话题。除了维修费用高外,一些汽车销售4S店售后服务意识淡薄、服务质量差,也为消费者所担忧。许多消费者表示,汽车价格可以降低,但质量和服务质量千万不能打折。

现场看车的市民夏女士说:“媒体就应该多做一些这样的宣传活动,一方面可以给车商提到警示和榜样作用,另一方面也增强了消费者购车的信心,还可以指导消费者理性消费、合理维权。”她的话无疑代表了不少消费者的心声。



经销商承诺:品牌为重 满意第一

经过近一个月的读者投票、记者暗访、河南省汽车行业协会及郑州市汽车流通行业协会联合审查,通过对众多候选车商经营信誉、软硬件设施、服务水平、技术水准、客户满意度、有无消费者投诉等进行全方位考核,本报日前举办的郑州日报“2008中原汽车A级诚信经销商”评选的最终结果也在本次春季放心购车节上揭晓,十余家郑州最具知名度和美誉度的汽车经销商“以实力说话”,将大奖揽至怀中。

活动现场,诚信经销商现场宣读了“诚信宣言”,并在“郑州日报3·15消费与维权”大型维权行动背景板上

庄重签名。承诺为绿城消费者提供品质可靠的产品,严格履行售后服务承诺,不但做好“销售商”更要做好“服务商”,免去消费者购车之后的后顾之忧。

面对消费者最为“担心”的汽车售后服务问题,河南裕华晨光、河南新裕隆等参与本次“放心购车节”的诚信经销商表示,要以信誉为重,切实把客户满意度放在第一位,为市民营造放心、安心、舒心的汽车消费环境。

河南云海汽车销售有限公司在购车节现场竖起了“反假、反欺诈”的大幅标语,彰显为消费者提供诚信服务的决心;东风日产中原专营店市场部负责人表示,公司将进一步提高售后服务质量,继续完善24小时救援活动,第一时间解决消费者的意见和建议,力争做到“零投诉”,以客户



的利益为重;河南丰之元汽车销售服务有限公司销售负责人则承诺,一切以客户满意为第一,诚信为本、创新为源,真正为市民提供一个良好的购车消费环境。

3月16日,亲自到现场“督战”的河南双盛总经理徐树在接受记者采访时表示,一年一度3·15日都被消费者视为特殊的“节日”,作为汽车经销商,则应该把每一天都当作“3·15”来对待,把对消费者的承诺落到实处,切实承担起对产品质量及服务质量的职责,让消费者用车无忧。他告诉记者,去年夺得东风悦达起亚河南地区客户满意度第一名之后,河南双盛今年继续以“双倍用心”的服务宗旨,以河南双盛车友会为依托,推出“清新关爱十分钟”等细节服务,让消费者不但放心更要舒心。

购车节上 诚信大奖出炉

2008中原汽车A级诚信经销商隆重揭晓 本报记者 李莉

经过近一个月的读者投票、记者暗访、河南省汽车行业协会及郑州市汽车流通行业协会联合审查,由本报发起举办的郑州日报“2008中原汽车A级诚信经销商”评选的最终结果也在本次春季放心购车节上揭晓,十余家汽车经销商以实力说话,将大奖揽至怀中。

- 诚信经销商名单: (排名不分先后) 河南新裕隆汽车销售服务有限公司 河南涌金汽车销售服务有限公司 河南丰之元汽车销售服务有限公司 河南世纪阳光汽车销售服务有限公司 河南双盛汽车销售服务有限公司 河南光明汽车销售服务有限公司 河南天时代汽车销售服务有限公司 河南天道汽车销售服务有限公司 河南华星汽车销售服务有限公司 河南云海汽车销售服务有限公司 河南广发汽车销售服务有限公司 河南裕华晨光汽车销售服务有限公司 河南中星汽车销售服务有限公司 河南宇缘汽车销售服务有限公司 河南万捷捷泰汽车销售服务有限公司

新车上市 富达丰田、裕华丰田 举办全新威驰上市发表会

3月15日、16日,富达丰田、裕华丰田相继在展厅隆重举办全新威驰上市发表会,在富达丰田,到场的客户们赏车、试车的同时,还欣赏了公司特意准备的精彩节目,并参加了大型抽奖活动,让消费者度过了一个充满激情的周末。

据富达丰田公司朱丽娜女士介绍,全新威驰的目标客户是具备引领市场潮流勇气的“80后”人群。他们喜爱简约而炫酷的新事物,不断追求个性主张,是新时代的弄潮儿。自新威驰上市以来,市场反馈信息强烈,现在订单已经超过40台。

郑州裕华丰田总经理邹亚枫表示,举办的此次发表会,是为了让更多的消费者能切实了解全新威驰。全新VIOS威驰搭载了与皇冠相同的双VVT-i发动机,增加了EPS电子助力转向系统,使全新威驰的最小转向半径缩小为4.8m,是同级别车中的最优配置。另外轴距加长,后排地板的平整化使得全新威驰拥有可以和比自己高一级的轿车相匹敌的后座空间和货物行李空间,后排座椅可6/4分偏向前放倒,使车内空间利用更加灵活多变。另据了解,继本次赏车、试驾之后,3月29日郑州裕华丰田还将举办全新威驰“开始链接吧”店头试驾会,为更多的车迷朋友提供亲身领略全新威驰的动感魅力的机会。 张静

车坛天使 长城精灵郑州上市

3月16日,有着国内首款“特技小车”美誉的长城精灵在郑东新区风景如画的如意湖广场宣告上市。这款售价为4.39万~5.39万元之间的长城精灵不仅是长城汽车的第一款轿车产品,也是面向全球、完全按照国际标准设计开发的产品,未作任何改装的长城精灵能够顺利完成完成头尾相接高速行驶、高速倒车一掉头一停车同时进行180度掉头漂移移库、360度大回绕轮胎等高难度的特技动作。

这款1.3L排量的长城精灵,率先达到了上海《节能环保型小排量汽车技术条件》的八项要求和北京国IV排放标准。有关专家认为,长城精灵不但完全“达标”,并且在排放、安全性能方面还有所超越,将成为当之无愧的“新标准小车”,为小排量车市注入新的活力。发布会上,主办方特邀了上百名儿童现场作画,孩子们戴上象征“小精灵”的天使翅膀在长达近百米的画卷上画出了他们心目中的小精灵的形象,为发布会现场平添亮色。 张延昭

Chrysler advertisement for the Platinum Vios. Includes slogan '铂金品质 锐意人生', car image, and recruitment information for sales and service positions.