

车市看台

凯迪拉克 CTS 2.8L 精英运动天窗版上市

11月11日,上海通用汽车凯迪拉克对外宣布,全新凯迪拉克 CTS 2.8L 精英运动天窗版正式上市。

作为凯迪拉克品牌“艺术与科技”设计理念的典范车型,全新凯迪拉克 CTS 自今年5月开始销售以来,销量已近2000台。根据市场反馈,80%的消费者对新CTS领先同级的Ultra View全景天窗青睐有加。此次推出的全新凯迪拉克 CTS 2.8L 精英运动天窗版,即是对市场需求做出迅速反应,以便为消费者提供更多的产品选择和更加舒适的豪华体验。全新凯迪拉克 CTS以引领时尚和运动的外观设计、经典跑车的车身比例、纯正手工的内饰艺术、超凡的豪华运动体验,成为新一代豪华运动轿车的新基准。

朱文龙

河南神源东风标致 207 首车交付

11月16日,河南神源207首车交付仪式在郑州国际会展中心举行。活动围绕“品位 优雅 科技”为主题,以蓝色为基色的展台设计,加上红色207背景,为活动营造了浪漫、时尚的活动气息。

据河南神源副总经理丁蓉介绍,东风标致207在保持207车系原汁原味的同时,还根据现代汽车的流行趋势和消费者的审美特点增加了大量现代汽车科技和更加完备的配置。207拥有标致独有的CMS多路智能协控技术,在动力性能、智能化水平与安全配置上都处于领先水平。不仅满足了消费者日益增加的驾驶和审美需求,而且还体现了驾驭者优雅时尚的品位。

魏瑞娟

凯美瑞“极受美国家庭欢迎”

近日,美国国家质量研究中心和质量协会联合发布了最新的ACSI(American Customer Satisfaction Index,即美国顾客满意度指数)调查结果,丰田品牌挺进三甲之列。

今年1~8月,凯美瑞在美总共销售32万余辆,名列轿车销量第一,并且是美国《汽车新闻》数据中心新近评出的“极受美国家庭欢迎”的轿车,占有美国家用轿车市场10%以上的份额。在本次ACSI调查结果中,丰田品牌以86分的成绩名列第三,仅次于雷克萨斯和宝马两个品牌。丰田品牌旗下的凯美瑞再一次创造了佳绩,不仅继续保持轿车销量第一的宝座,还有望在今年超过福特F系列SUV而成为全美最畅销的汽车。

9月22日,广州丰田推出了更安全、更豪华、更高性价比的09款凯美瑞升级车型,对最畅销的G系列车型增加了VSC车辆稳定性系统、TRC牵引力控制系统和倒车雷达等安全装备,而且为升级款制定了更超值的价格。

张 静

车企动态

广州本田北环店易主  
中鑫之宝“挥师”整车销售

本报记者 李莉 安华文/图

日前,随着中鑫之宝低调接手广州本田北环店,旗下拥有通信、传媒、手机、汽车维修业务的中鑫集团正式涉足整车销售行业,定位于奥迪、宝马、奔驰等高端车维修的中鑫之宝也将触角扩张至中高端车市场。

易主之后的广本北环店将会有何变化?11月13日下午,记者采访了中鑫集团副总裁、中鑫之宝总经理、广州本田北环店执行董事田玉峰。

旧梦重圆

11月13日,天气微寒。广州本田北环店展厅门口金菊怒放,维修接待入口处“喜悦备至,品鉴有礼”的二手车业务宣传画异常醒目,原本堆放杂物的地方摆着四辆七成新二手车。

走进展厅,前台接待立即笑意盈盈地迎了过来。尽管并非周末,经过重新布置的展厅内却一片忙碌的景象,从飞度、思迪到雅阁、奥德赛,十几位消费者正围着各自看中的车型详细询问,新换上的深红色沙发给人暖意融融的感觉。

“广州本田北环店和我都很有渊源。”作为广州本田北环店的第一任总经理,田玉峰曾见证了该店从申请到筹建的全过程,四年之后的今天,他以执行董事的身份再次执管该店。“办公室还是我2004年离开时的老样子,连墙上的4幅画都没换。”他笑言。

2004年,中鑫之宝申请代理宝马专卖未果,转而投身汽车售后维修,如今在汽车售后维修业务风生水起,如日

中鑫之宝的售后维修业务,在销售与售后上形成合力。

在中鑫集团高层的规划中,即便涉足整车销售,中鑫之宝还将以售后维修服务为主,而广州本田北环店可以把中鑫之宝的业务范围从高端车进一步拓展至中高级车。

“立足郑州,全国连锁。”中鑫集团的目标显然并不是一家4S店,田玉峰坦言,汽车业务是中鑫集团一个新的利润增长点,“只要有好的机会,集团会进一步扩大汽车销售业务。”

据透露,今年年初,中鑫集团在福建晋江兴建的中鑫之宝汽车维修服务公司已经开始投入运营,而在花园路华星汽车城,中鑫之宝花园路店也已开始动工。

这一年,有哪些榜样人物的名字在中原车市的竞争大潮中熠熠发光?面对多重不利因素的复合影响,他们做什么应对?对中原车市的未来走势他们做什么分析?本期开始,郑州日报“2008中原车市总评榜暨第三届郑州汽车行业年度评选”活动推出《闪耀2008·榜样人物系列访谈》,为您呈现车市风云中他们的睿智与胆识,这一年来他们的努力与执着。

闪耀2008·榜样人物系列访谈之一

“我们是奔着全国销量第一去的”

本期人物:河南涌盛汽车销售有限公司总经理 彭勇



品牌推广  
与售后服务并重

从2008年1月份成立到10月份,河南涌盛在长安马自达全国数十家4S店中销量名列第二,“我们的目标是奔着全国销量第一去的。”彭勇告诉记者。

作为长安马自达在河南区域的首批授权经销商,今年1月份成立的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。不足一年时间,无论开封、焦作等省内地级市,还

场是无法持久的,车市每年的增长速度与GDP保持一致才是正常状态。”谈及目前车市遭遇寒流的现状,彭勇处之泰然,“今年底到明年上半年还会是一个比较艰难的时期,也是考验经销商营销与服务能力的关键时期。”

“经销商现在所要做的是开源节流,尽可能内部挖潜,同时还需要盘活资金,保持终端销售的畅通。”彭勇告诉记者,针对长安马自达用户群体偏年轻、消费观念前卫的特点,公司将加大汽车改装装饰业务,拓宽业务链;通过自驾游、系列试驾等体验性营销活动,提升消费者对长安马自达旗下车型的认知度。

“随着80后消费者的崛起,长安马自达各款车型在中原还有很大的市场可挖掘。”乐观的同时,他对公司的处境也有着清醒的认识,随着长安马自达在河南区域4S店网点的增多,河南涌盛也将面临着更为激烈的市场竞争,“我们还需要进一步增强自身竞争力。”

开源增收  
和节流减支并举

“去年的高速增长让车商对今年的市场过于乐观,过热的市

服务方面的短板;同时,把4S店成熟规范的管理、服务流程引入中鑫之宝的售后维修服务,在销售与售后上形成合力。

在展厅面积小、售后维修车间处于半饱和状态、交通不方便、经营管理体制僵化……种种因素使广本北环店在与其他4S店的竞争中一直处于劣势,随着中鑫之宝的正式入主,北环店的“复兴”之路也将开始加速。

“放下包袱,重拾梦想。”目前,在广州本田北环店内部,一场头脑风暴正在进行。“明年,北环店的营业额与另外两家广本4S店的差距将逐步缩小。”田玉峰透露,中鑫之宝将会给广本北环店“动大手术”:明年,北环店将整体搬迁,新店的选址目前已经进入实质性阶段,“届时,新店的营业面积将扩展至6000平方米。”

与中鑫之宝的维修业务实现客户资源共享、技术资源共享、人才资源共享;与售后维修相结合,做大二手车业务;在售后服务上实行个性化管理,根据客户不同消费能力及消费习惯制定针对性消费套餐;为保为用户提供保险理赔、车友会所、装饰改装等综合性服务,提高客户粘度……一系列的“施政纲领”已经了然于胸。

“待从头,收拾旧山河,朝天阙。”中鑫之宝及广本北环店都已经站在了新的起点上。

服务方面的短板;同时,把4S店成熟规范的管理、服务流程引入中鑫之宝的售后维修服务,在销售与售后上形成合力。

在展厅面积小、售后维修车间处于半饱和状态、交通不方便、经营管理体制僵化……种种因素使广本北环店在与其他4S店的竞争中一直处于劣势,随着中鑫之宝的正式入主,北环店的“复兴”之路也将开始加速。

“放下包袱,重拾梦想。”目前,在广州本田北环店内部,一场头脑风暴正在进行。“明年,北环店的营业额与另外两家广本4S店的差距将逐步缩小。”田玉峰透露,中鑫之宝将会给广本北环店“动大手术”:明年,北环店将整体搬迁,新店的选址目前已经进入实质性阶段,“届时,新店的营业面积将扩展至6000平方米。”

与中鑫之宝的维修业务实现客户资源共享、技术资源共享、人才资源共享;与售后维修相结合,做大二手车业务;在售后服务上实行个性化管理,根据客户不同消费能力及消费习惯制定针对性消费套餐;为保为用户提供保险理赔、车友会所、装饰改装等综合性服务,提高客户粘度……一系列的“施政纲领”已经了然于胸。

“待从头,收拾旧山河,朝天阙。”中鑫之宝及广本北环店都已经站在了新的起点上。

本报记者 李莉 魏瑞娟



中天之时,代理整车销售的计划重被拾起。

“在这个非常时期进军整车销售,源于对国内汽车市场及广州本田这个品牌双重的信心。”在田玉峰眼中,中国汽车市场大有可为。“目前,汽车销售遭遇寒流,给了中鑫集团一圆整车销售梦想的机会。”

强强联合

谈及接手时广本北环店的经营状况,田玉峰很审慎地用了“处于盈亏边缘”这样的字眼。

“北环店难以为继只是一个个案,更多是由于自身的管理体制及经营不善,而并非源于整个汽车销售行业已处于末路。”在他看来,广州本田北环店的“老东家”河南天泓更擅长投资业务,而中鑫集团则更长于经营。

“以售后服务为中心是广州本田建设4S店的宗旨,这一点与中鑫之宝的主体业务相契合。”中鑫之宝的经营团队显然已经做好了汽车维修与销售优势互补的准备:把非4S店的服务精神结合4S店的平台优势,弥补4S店在售后

服务方面的短板;同时,把4S店成熟规范的管理、服务流程引入中鑫之宝的售后维修服务,在销售与售后上形成合力。

在展厅面积小、售后维修车间处于半饱和状态、交通不方便、经营管理体制僵化……种种因素使广本北环店在与其他4S店的竞争中一直处于劣势,随着中鑫之宝的正式入主,北环店的“复兴”之路也将开始加速。

“放下包袱,重拾梦想。”目前,在广州本田北环店内部,一场头脑风暴正在进行。“明年,北环店的营业额与另外两家广本4S店的差距将逐步缩小。”田玉峰透露,中鑫之宝将会给广本北环店“动大手术”:明年,北环店将整体搬迁,新店的选址目前已经进入实质性阶段,“届时,新店的营业面积将扩展至6000平方米。”

与中鑫之宝的维修业务实现客户资源共享、技术资源共享、人才资源共享;与售后维修相结合,做大二手车业务;在售后服务上实行个性化管理,根据客户不同消费能力及消费习惯制定针对性消费套餐;为保为用户提供保险理赔、车友会所、装饰改装等综合性服务,提高客户粘度……一系列的“施政纲领”已经了然于胸。

“待从头,收拾旧山河,朝天阙。”中鑫之宝及广本北环店都已经站在了新的起点上。

服务方面的短板;同时,把4S店成熟规范的管理、服务流程引入中鑫之宝的售后维修服务,在销售与售后上形成合力。

在展厅面积小、售后维修车间处于半饱和状态、交通不方便、经营管理体制僵化……种种因素使广本北环店在与其他4S店的竞争中一直处于劣势,随着中鑫之宝的正式入主,北环店的“复兴”之路也将开始加速。

“放下包袱,重拾梦想。”目前,在广州本田北环店内部,一场头脑风暴正在进行。“明年,北环店的营业额与另外两家广本4S店的差距将逐步缩小。”田玉峰透露,中鑫之宝将会给广本北环店“动大手术”:明年,北环店将整体搬迁,新店的选址目前已经进入实质性阶段,“届时,新店的营业面积将扩展至6000平方米。”

与中鑫之宝的维修业务实现客户资源共享、技术资源共享、人才资源共享;与售后维修相结合,做大二手车业务;在售后服务上实行个性化管理,根据客户不同消费能力及消费习惯制定针对性消费套餐;为保为用户提供保险理赔、车友会所、装饰改装等综合性服务,提高客户粘度……一系列的“施政纲领”已经了然于胸。

“待从头,收拾旧山河,朝天阙。”中鑫之宝及广本北环店都已经站在了新的起点上。

服务方面的短板;同时,把4S店成熟规范的管理、服务流程引入中鑫之宝的售后维修服务,在销售与售后上形成合力。

在展厅面积小、售后维修车间处于半饱和状态、交通不方便、经营管理体制僵化……种种因素使广本北环店在与其他4S店的竞争中一直处于劣势,随着中鑫之宝的正式入主,北环店的“复兴”之路也将开始加速。

“放下包袱,重拾梦想。”目前,在广州本田北环店内部,一场头脑风暴正在进行。“明年,北环店的营业额与另外两家广本4S店的差距将逐步缩小。”田玉峰透露,中鑫之宝将会给广本北环店“动大手术”:明年,北环店将整体搬迁,新店的选址目前已经进入实质性阶段,“届时,新店的营业面积将扩展至6000平方米。”

与中鑫之宝的维修业务实现客户资源共享、技术资源共享、人才资源共享;与售后维修相结合,做大二手车业务;在售后服务上实行个性化管理,根据客户不同消费能力及消费习惯制定针对性消费套餐;为保为用户提供保险理赔、车友会所、装饰改装等综合性服务,提高客户粘度……一系列的“施政纲领”已经了然于胸。

“待从头,收拾旧山河,朝天阙。”中鑫之宝及广本北环店都已经站在了新的起点上。

多管齐下

展厅面积小、售后维修车间处于半饱和状态、交通不方便、经营管理体制僵化……种种因素使广本北环店在与其他4S店的竞争中一直处于劣势,随着中鑫之宝的正式入主,北环店的“复兴”之路也将开始加速。

“放下包袱,重拾梦想。”目前,在广州本田北环店内部,一场头脑风暴正在进行。“明年,北环店的营业额与另外两家广本4S店的差距将逐步缩小。”田玉峰透露,中鑫之宝将会给广本北环店“动大手术”:明年,北环店将整体搬迁,新店的选址目前已经进入实质性阶段,“届时,新店的营业面积将扩展至6000平方米。”

与中鑫之宝的维修业务实现客户资源共享、技术资源共享、人才资源共享;与售后维修相结合,做大二手车业务;在售后服务上实行个性化管理,根据客户不同消费能力及消费习惯制定针对性消费套餐;为保为用户提供保险理赔、车友会所、装饰改装等综合性服务,提高客户粘度……一系列的“施政纲领”已经了然于胸。

“待从头,收拾旧山河,朝天阙。”中鑫之宝及广本北环店都已经站在了新的起点上。

SPORTAGE 狮跑

都市拓界车

承载周年豪情 拓界无限未来

5年 10万公里保修

发动机 变速箱

2006年8月29日起销售的非营运车

畅销一周 激情享好礼

过去一年,光辉的起点;未来征程,超越的开始。都市拓界车狮跑承载一周年华彩,激情开拓无限未来。值此周年庆典,狮跑礼遇消费者(限2008年11月25日前购车用户),10月25—11月25日前往经销商处即可获赠关爱健康好礼,感受贴心关怀!

东风悦达起亚河南地区成立最早、服务最好的6S专营店

河南新裕隆

地址:郑州市花园路北段与开元路交叉口(河南汽贸中心院内)

0371-65590188

更多详情请访问:www.hnxyulong.com.cn

The Power to Surprise™

激情超越梦想

中原车讯

风行菱智 2008 节油全能挑战赛启幕

传统的商务MPV,在消费者心目中历来都是“油老虎”的代名词。日前,风行菱智启动的2008年“节油全能挑战赛”,不仅倡导环保,而且成为交流节油经验的平台。

据悉,整个比赛将围绕“绿色商务风,节油我最行”的主线展开,为了打造一个开放式的赛事,挑战赛不只限于风行系列MPV,只要选手报名参加,其他品牌的MPV车型亦可参与竞争。该挑战赛已经在风行汽车各4S店接受报名,从全国各个区域决出的区域冠、亚、季军将分别获得价值1500元、1200元和1000元的加油卡一张,区域冠军有机会参加全国总决赛。

张延昭

长丰启动“寻找豹女郎”网络征程

近日,国内首次专门为评选越野车模而举办的网络征选大赛——“诱猎·豹女郎”活动全面开赛。本次大赛由长丰猎豹汽车携手天涯社区论坛联合打造,旨在寻找颠覆传统车模印象的魅力女孩。获胜的佳丽不仅将获得丰厚奖金及奖品,以及长丰汽车签约模特资格,更有机会参与猎豹汽车广告片的拍摄,成为首批由网民自主选出的越野汽车车模。据介绍,本次大赛的特别之处是参赛方式简单,用上传图片的方式取代繁复的报名流程;评选标准民主,与以往任何选秀大赛不同,网民的投票将成为本次大赛唯一的评价标准。

据了解,11月10日至12月31日期间,凡年满18周岁的女性,均可以长丰猎豹飞腾车为道具,将与之亲密接触的精彩图片,连同个人信息、个人感言和自管理理由提交到大赛合作网站——天涯社区论坛,经广大网民组成的评委会网络投票,选出冠、亚、季军各一名,优胜奖30名,获奖者将获得丰厚奖金和奖品。

刘 玲

首届中原汽车营销服务精英大赛开幕

为展示汽车品牌形象,弘扬汽车文化,打造专业的汽车销售、售后服务队伍,由河南省汽车工业协会、郑州市机动车修配行业协会、郑州市汽车流通行业协会支持,商都网主办的“‘雷克萨斯杯’首届中原汽车营销服务精英大赛”拉开帷幕。据了解,此次营销服务精英大赛共分报名、网络海选初评、决赛三个阶段,活动最终将评选出六名金牌销售、售后服务精英。活动持续到12月底结束。

据河南省汽车行业协会常务副会长蒋贡敏介绍,此次“销售、售后服务技能大赛”评选活动,是展示和宣传中原车市销售、维修企业的平台,更是一个树立汽车行业整体形象,完善行业销售、售后服务,展示行业风采的大好机会。

王 维

裕华上捷“明锐解剖车”成郑州车展亮点

11月13日举行的2008郑州国际汽车展览会上,河南裕华上捷展出的“明锐解剖车”,让消费者对该车有了从外到内的详细了解。

斯柯达明锐的PQ35平台,强劲的1.8TSI汽油直喷发动机、优秀的tiptronic6速手自一体变速器、精致的内饰以及实惠的价格,筑起了斯柯达全场的一道风景线。本次车展,斯柯达的参展车型包括明锐1.8TSI奥运版、1.8T手动夺金版、2.0MPI、1.6L。而河南裕华上捷在本次车展上的配套服务也堪称一流,场内尽情的赏车体验,场外激情的试驾场地开辟,也成为了斯柯达裕华上捷此次车展上的一道亮丽风景。

张 磊

东风悦达起亚“尽炫”郑州车展

在本届2008郑州国际车展上,东风悦达起亚率旗下以“都市拓界车”狮跑领衔的6款全部主力车型的参展,乘着今年销量一路飘红的东风高调亮相。

据河南新裕隆介绍,作为首次参加郑州国际车展的东风悦达起亚,凭借在河南省乃至华中地区良好的保有量基础和用户口碑,初次出场就力惊艳亮相,一鸣惊人。占据展馆内黄金位置的东风悦达起亚的展台位于B8展位,展台布置风格简洁现代,在400多平方米的展位内,包括狮跑、新赛拉图、赛拉图欧风、RIO锐欧、远舰和嘉华在内的6款主力车型集体亮相,为消费者创造零距离接触的机会。在现场,东风悦达起亚还将限量发放精美礼品,所有前往东风悦达起亚展台的观众都有望获得这一幸运小礼品。此外,配合东风悦达起亚激情超越梦想的品牌口号,在东风悦达起亚展台特别安排多场绚丽多姿的模特表演和极限运动秀,让展台极具动感时尚气息,配合车型介绍,将东风悦达起亚旗下各车型的特点淋漓尽致地展示给所有的在场观众,增进了与现场观众互动。

高 超

本周汽车行情

| 车型 | 主要配置 | 价格   |
|----|------|------|
|    |      | (万元) |

| 上海通用-别克 |                                                                                                         |             |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| 君越      | 中英文多功能驾驶员信息中心、BLUETOOTH车载蓝牙电话系统、智能语音导航系统、RES遥控发动机启动系统、方向盘按键控制、手自一体、DVD影音播放系统、前置6.5英寸多功能液晶显示屏、7+2喇叭。     | 20.98-29.98 |
| GL8 2.5 | 内后视镜倒车雷达、一体式钛银背光仪表盘、第三排座椅独立空调控制、双屏电动天窗、高保真CD豪华音响系统附EIS自动锁匙系统、八喇叭扬声器系统。                                  | 21.8-24.3   |
| 陆尊      | 3.0LVIT V6发动机、自动定速巡航、ABS+EBD+TCS、左侧电动滑移门、三屏DVD影音系统、红外线耳机、视音频输入端子、智能语音导航、harman/kardon世界顶级剧院音响、高级真皮行政座椅。 | 28.8-37.8   |
| 凯越      | 驾驶员座椅前后8向调节/腰部支撑、前后排电动窗、高级智能语音导航系统、harman/kardon影音播放系统、双屏天窗、真皮座椅、雨傘儲存盒、RES遥控发动机启动系统。                    | 10.38-14.98 |

| 河南众通商务有限公司                                   |  |  |
|----------------------------------------------|--|--|
| 郑州市中原中路155号4S店: 0371-65646699                |  |  |
| 郑州市北环路康泰花卉市场对面(江山汽车广场): 电话: (0371) 183790999 |  |  |
| 郑州市大学南路5号: 电话: (0371) 18888791               |  |  |