

车市动态

新旗云 ACTECO 发动机喜获十佳称号

日前,在由《汽车与运动》杂志主办的“中国心”2008年度十佳发动机评选活动中,奇瑞自主研发生产并搭载新旗云的ACTECO1.5发动机,经过了评委的多项专业测评,喜获“中国心”2008年度十佳发动机称号,并获得技术创新、燃油经济、低速高扭、绿色环保四项高度评价。同时,与ACTECO1.5发动机匹配车型——新旗云,荣获“中国心”2008年度十佳发动机”推荐车型。

据河南中植负责人介绍,ACTECO1.5发动机采用了单顶置凸轮轴,16气门的全铝合金的全新结构。发动机气门增加到16个,使ACTECO1.5发动机进气和排气的呼吸面积提升了15%以上,能吸进更多的空气来混合燃油燃烧,使之具有功率大、排放低、污染小、油耗低的优势性能。

性能上,ACTECO1.5发动机最大功率却提升到80kW,发动机在3000rpm左右,即可爆发出140N.m的最大扭矩。对比目前市场上合资品牌的1.5L发动机,ACTECO1.5发动机最大功率和最大扭矩输出均高出10%左右,整体性能甚至超越了部分增压发动机。另外,这款发动机能够在2200~6000rpm转速范围内保证输出最大扭矩的90%,非常适合城市路况下使用,而且燃油经济性突出,60公里等速油耗只有5.1L。

新一代ACTECO1.5发动机,被奇瑞率先搭载新旗云之上,让这款有国家家轿之称的A级车,展现出同类、同级别产品中罕见的“燃油经济、价格经济、使用经济”三大优势。

安华

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,他们如何应对?对中原车市的未来走势他们做何分析?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”《闪耀2008·榜样人物系列访谈》,将逐一为您呈现车市风云中他们的睿智与胆识,以及他们的努力与执着。

闪耀2008·榜样人物系列访谈之二

“客户满意是生存之本”



本期人物:东风悦达起亚河南新裕隆4S店总经理 孙开钢

因为有挑战

所以有乐趣

“年初时我曾说过的车市洗牌提前发生了。”作为从事汽车行业近20年的“老江湖”,孙开钢对市场变化的敏锐感觉一如既往。

危机,对于弱者来说是危险,对于强者来说是机遇。在孙开钢看来,即便大环境不如人意,即便车市处于低谷,经销商也不能被动等待,而要趁这段时间练好内功。

在车市跌宕的2008年,“辉煌

8年,感恩巨献”、“夏季送清凉”、“真诚关爱社区行”、“购狮跑送拓界装备”、售后技能大赛……河南新裕隆举办的一系列营销活动赢得了新老用户的普遍赞誉;在公司迎来8周年店庆的同时,启动“2008真诚服务年”系列活动,每个月针对新老用户都推出一项力度较大的促销与服务活动,把“精细化服务”的理念贯彻到极致。

“市场是有起有落、曲线发展的,因为充满了挑战,所以做这一行才有乐趣。”孙开钢对市场的信心不减,“经销商要逆市而上,熬过了这一段艰难的时期,车市前景依然光明。”

客户满意为本 狮跑用户满意度第一 日前,作为业内极具权威的专业测评报告,中国质量协会、全国用户委员会公布2008年度全国汽车用户满意度测评报告。东风悦

达起亚狮跑在SUV车型级别中,力克诸多强劲对手,荣膺SUV车型用户满意度第一。

同时,狮跑在用户感知价值和预期质量表现也得到用户高度评价,在刚结束的2008狮跑拓界之旅中,狮跑在上千公里的征途

中以零故障率的完美表现征服了所有消费者,得到一致好评。 “从先期上市的狮跑2.0版,到为满足爱好运动、渴望张扬个性的消费人群推出2.7旗舰版,再到现在的2.0GLS及2.7L系列炫黑版,满足个性化需求是东风悦达起亚努力的方向。”孙开钢告诉记者,借助良好的口碑及用户满意度,狮跑市场表现十分抢眼,全年已热销逾3万辆,成为SUV市场发展最强劲的新生力量,“随着狮跑产品的不断完善及改进,狮跑将以更具冲击力的综合优势进一步提升用户满意度。”

本报记者 李莉 张磊

重磅策划

青梅煮酒话营销

郑州日报2008中原车市总评榜营销精英座谈会纪要之一

本报记者 李莉

新形势下,车市营销应该有什么新思路、新方法?4S店的营销如何做才能更有效?对郑州日报2008中原车市总评榜活动,参评4S店的营销经理人作何评价?作为郑州日报2008中原车市总评榜暨第三届郑州汽车行业年度评选活动的重要环节,11月20日晚,首期郑州日报2008中原车市营销精英座谈会在郑州丰乐园大酒店举行,东风悦达起亚河南双盛、河南广发4S店、江淮汽车河南亿瑞4S店、吉利汽车河南新汇通4S店、长城汽车河南华健4S店市场部经理共聚一堂,论营销、话评选,其乐融融。

河南双盛4S店市场部经理戴杰:目前,消费者大多面对的是同质化的产品、同质化的服务,导致他们在买什么车、选哪家4S店的问题上举棋不定。在这样的竞争环境下,谁能更多关注消费者的需求,制定出更多、更细致的营销服务方案;谁能为消费者提供车辆本身之外的更超值的服务,谁就将获得市场的先机,赢得消费者。今年6月份开始,河南双盛组织广大车主先后前往5个知名景点,进行了主题为“好色之途”的系列自驾游、民俗采风摄影活动,为客户提供增值服务,让客户充分体验到人、车、生活的和谐理念。

郑州日报起着重要的信息传递和舆论引导作用,2008年中原车市总评活动已经被广大消费者及汽车厂商所关注,同时得到了较高的认可,相信总评榜将立足于客观事实,根据汽车商家的市场表现及消费者投票给2008年的中原车市划上完美的句号,同时,通过评选广大车商可以同台竞技,这将大大提高中原车市在销售、服务方面的含金量。

河南新汇通市场部经理雷凯:随着汽车市场的逐渐成熟,目前车市最好的营销是“服务制胜”,不但要让客户买一辆性价比高的放心车,更要提供给他们包括售前、售中、售后在内的全方位服务,这样才能留住消费者。河南新汇通曾连续三年荣获“吉利汽车1.3L自由舰单品全国销售冠军”,这样的销售业绩不是简单的营销就能够达到的,我们做得最多的就是维护与保有者之间的关系。今年,我公司进行了第二届“关爱到家”活动,活动历时3个月,组织车队走访了郑州周边大大小小百余个乡镇,给已购车客户送去关爱,活动中我们不但为客户送去免费整车检测的服务卡,对客户车辆进行简单诊断,而且还给客户送去礼品、纪念品,使客户深深感受到虽然买了车,但是新汇通并没有忘记他们,从而有效拉近了客户与我们之间的关系。郑州日报2008中原车市总评榜中有一个奖项是针对最佳4S服务企业的评选,这可以有效引导参评企业提高服务意识,在服务方面多下功夫,从而推动中原车市健康、稳定向前发展。



河南亿瑞4S店市场部经理海奇:在当前的市场环境下,仅仅依靠降价来做营销注定无法持久,只有真正站在用户的角度,把握消费者的实际需求,帮助他们去选择一款适合自己的车,同时把售后服务的各项工作做实做细,依靠消费者口碑赢得市场才是长久生存之道。在此理念下,今年10月公司开业之初就根据目标消费群体的实际需求推出了瑞风“中小企业版”,该车售价仅为99900元,而且配备了后空调、倒车雷达及后尾翼,为广大中小企业主减轻经济负担,得到了他们的一致好评;在售后方面我们推出了24小时维修服务,使车主在繁忙的工作之余轻松修车,并报销往返4S店的出租车费,真正做到为车主着想。郑州日报较高的公信力可以使2008中原车市总评榜活动能客观、公正的展现各汽车企业的实力,真正成为广大消费者识车、选车、购车的良好平台。



河南广发4S店市场部经理王琳:当今的市场环境不容乐观,全球经济的低迷多多少少地影响了国内的市场。车市的营销也开始从广告、促销活动等手段,转而进入了一种资本运作竞争的阶段。但河南广发一直以来以客户爱车保姆的心态进行营销的理念从未改变,新形势下我们在深挖自身的潜力,通过加强员工的培训提高服务水平,同时还要在服务外圈多下功夫,使得我们的服务总可以带给客户意想不到的惊喜。目前,公司推出“你冷不冷·让我温暖你的心”的主题活动,从销售、售后方面给客户以双重关怀。

郑州日报是广大读者了解汽车品牌、了解汽车4S店的一个重要平台。郑州日报2008中原车市总评榜一方面给了广大车商一个展示自身形象的良好平台,每个参展品牌都需要以实力说话,另一方面,评选结果也将成为消费者购车时的重要参考依据。

中原车讯

斯柯达 启动 Fabia 12城晶彩巡演

11月22日,斯柯达Fabia 12城晶彩巡演同时在北京和郑州拉开序幕。继Fabia晶锐广州车展首次亮相后,上海大众斯柯达表示,斯柯达品牌将在国内12大城市启动Fabia 12城晶彩巡演活动,以便让更多消费者近距离体验这款大有内在的硬派高品质小车。

上海大众斯柯达沪上捷负责人表示,作为斯柯达品牌的第二款国产车型,全新Fabia晶锐秉承了德系车的精湛品质和尖端工艺,集“看、坐、开、用、享”五大亮点于一身,凭借硬朗的欧风造型、宽敞的内部空间、强劲动力和稳健安全组合、丰富实用的人性化配置以及出众的油耗环保优势,充分满足消费者对高性价比、高科技含量和高品质小车的期望。据了解,Fabia晶锐以I.R.F.P.全驱式高效发动机配备同级车型罕见的Tiptronic6挡手自一体变速箱的超强组合,同级罕见的MSR发动机阻力矩控制系统和CBC弯道控制系统,给消费者带来得心应手的驾驭感受。此外,Fabia晶锐配备的气动无骨雨刮、定速巡航和导航准备、数字盲盲区倒车雷达、速度报警、双层防夹天窗、蓝牙手机系统等一系列实用配置,无疑将给购买AO级小车的消费者提供最舒适的驾乘体验。

张磊

长丰猎豹 “赛事营销”为旺季预热

11月12日,2008年全国汽车场地越野锦标赛“玉山”杯山西晋城分站顺利完赛,来自全国12个省的78名赛车手驾驶72辆越野车参加了汽油组、柴油组和新秀组的比赛。经过三天的奋战,长丰汽车华南虎车队黄凤革、樊晓夺得汽油组冠军,可谓是收获颇丰。

成立于2004年的长丰汽车华南虎车队,在国内越野赛场上以骄人的战绩而名声鹊起,在短短三四年之内便成为中国赛车圈中引人注目的常胜将军,并创造了全国汽车场地越野锦标赛的四连冠(2004~2007)的赛场神话。在刚刚过去的2008年国内越野赛场上,长丰猎豹车队又取得了漠河、东川、怀柔、罗布泊、乌海、武义等多项分站的汽油组冠军,强大实力在国内汽车品牌中无人能敌。

张延昭

本周汽车行情

Table with columns: 车型, 主要配置, 价格 (元)

Table for Buick models: 君越, GLN 2.6, 陆尊, 凯越. Columns: 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. Prices range from 20,990 to 14,980.

河南众通商务有限公司 郑州市中原中路155号4S店 0371-65646699

2008 中原车市总评榜暨第三届郑州汽车行业年度评选入围单位及车型名单

Large table listing 21 participating units and their selected models. Columns include: 序号, 评选单位, 评选车型.

以上排名不分先后,请在下表的对应空格中填写,评选单位直接标注序号,评选车型填写详细名称,表格复印有效。投票咨询电话:67655220 67655261

Table for award categories: 十佳4S店, 十大诚信企业, 十大服务企业, 最受欢迎汽车品牌, 最具环保节能车型, 最畅销车型, 最具创新力车型, 最具竞争力车型, 最具性价比车型, 最佳SUV车型, 最畅销民族品牌, 公务车首选品牌, 商务车首选品牌, 家用首选品牌, 进口车首选品牌.