

闪耀2008·榜样人物系列访谈

“小而精的精品4S店不是梦想”

——访北京现代河南万佳捷泰4S店总经理王晓冬

2007年初,河南中银联合投资有限公司接手河南万佳捷泰,今年,在车市遭遇“寒流”的背景下,万佳捷泰在新晋“掌门人”王晓冬的带领下,悄然实现了“士兵突击”的梦想。



光荣:逆境中崛起

坐在记者面前的这位总经理年轻得让人惊讶。即便初入汽车行业,即便她甚至“到现在汽车的构造还没弄明白”,但这并不妨碍她成为一个出色的“舵手”。

根据公司对到店购车客户的综合调查与分析,王晓冬发现,70%以上的北京现代用户为第一次购车,不少车主对用车保养、保险理赔等业务流程并不熟悉。

此外,每个月,王晓冬都会随机挑选2-3位消费者亲自进行电话回访,询问客户的购车体验及服务要求。

“在销量上,万佳捷泰可以不是最高的,但我们要把每一单业务都做精做细。”在这位年轻的女经理心中,万佳捷泰的定位与发展方向已非常明晰。

“梦想:打造精品4S店” “万佳捷泰要给客户家一般的舒适

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综合影响,他们如何应对?对中原车市的未来走势他们有何分析?

自主品牌:希望与信心同在

——访吉利汽车河南省新汇通4S店总经理徐树



在车市低迷、汽车行业“大洗牌”的关键时期,在品牌知名度上不占优势的自主品牌经销商生存压力与经营压力尤为明显。

口碑营销 新汇通冠军在望

2005年伊始,徐树开始了自己的汽车生涯,在2005年~2007年的三年时间里,徐树曾带领着河南省新汇通(原河南华星)的团队连续三年问鼎吉利自由舰全国销量冠军。

“自主品牌利润微薄,我们连续三年全国销售冠军的销售业绩并非单纯的拼价格就可以实现的,公司做得最多的是在服务方面下功夫,做好保有用户的关系维护工作。”

“目前,河南省新汇通拥有2700多位保有用户,通过老客户口碑去影响更多新客户和潜在客户,让更多的人知道吉利自由舰,知道河南省新汇通。”

熊猫上市 华星再度扬帆 11月18日,吉利全球鹰品牌旗

下首款车型吉利熊猫正式上市,作为全球鹰品牌在郑州的唯一授权经销商——河南华星汽车贸易有限公司也将全面承担起吉利全球鹰品牌在中原的市场推广与品牌塑造工作。

据了解,国内小型车竞争主要来自价格竞争,但激烈的价格竞争也导致小车的配置一减再减,给用户带来了巨大的安全隐患。

“自身品质过硬之外,吉利熊猫也面临着良好的市场发展机遇,燃油税的即将开征对于小排量车而言是一个重大利好。”

中原车讯

东风本田·思域趣味运动会举行决赛

12月6日,由东风本田河南区域联席会主办,河南电视台《车舞飞扬》栏目策划协办的第二届中原东风本田·思域08“汽车文化节暨东风本田·思域趣味运动会决赛在河南汽车公园举行。

上午9时,趣味运动会决赛在河南区域联席会陈超总经理的欢迎词中拉开帷幕。首先由中国车手卢宁军主讲的思域驾驶课堂,就安全驾驶、文明驾驶、汽车的养护、节油等给广大思域客户进行了详细的讲解。

据陈超介绍,趣味运动会旨在通过此次让更多新老思域客户增加对东风本田思域的品质、环保、卓越品质的感性认识,增加新老客户对东风本田思域优秀品质的了解。

力帆汽车河南嘉力4S店开业 12月6日,力帆汽车河南嘉力4S店正式开业迎宾。

11月底,来自河北、山西、河南等地的媒体、车友参观团走进江淮瑞风、瑞鹰生产基地,参观瑞风MPV与瑞鹰SUV的生产工序。

媒体、车友参观江淮生产线 11月底,来自河北、山西、河南等地的媒体、车友参观团走进江淮瑞风、瑞鹰生产基地。

2008年以来,全国已经有30多个城市的来宾参观了江淮生产线,江淮已经面向全国用户展示了自己的生产线,将企业自身对产品的信心,转化为全国用户对瑞风瑞鹰产品的信心。

河南双盛赛拉图举行新年联谊会 12月6-7日,由河南双盛举办的赛拉图新年联谊会——赛乐会在新郑龙湖举行。

活动开展有龙舟比赛、真人CS射击、网球、羽毛球比赛等。据公司市场部经理戴杰介绍,河南双盛2008年举行的《好色之旅》自驾游摄影活动,得到了用户的高度评价。

车市探源



奇瑞公司十年磨一剑的重量级车型A3于9月26日正式面市,它是国内首款定位于B00级、为年轻时尚的消费群体量身打造的精致家轿。

奇瑞A3是怎样炼成的

到12月15日期间,每周开展的“卓越品质 超凡驾控——奇瑞A3是怎样炼成的品鉴之旅”活动,让更多人切身感受和体验A3的制造过程和卓越品质。

本次奇瑞A3品鉴之旅分为试驾奇瑞A3、探源奇瑞A3、畅谈奇瑞A3三个主题活动,让更多的客户切身感受和体验奇瑞A3的制造过程。

在奇瑞生产车间,冲压生产线采用的先进机器人、机械手设备配合高精度模具,焊接车间采用的自动焊接机器人等国际领先的工艺,都是全面保证奇瑞A3卓越品质的前提。

5E4W 从价格走向品质 作为国内首款B00级车型,奇瑞A3

的定价打破了国内B级车市场的价格底线,并以A级车价格与B级车技术、配置兼得的优势,掀起了家轿市场中新一轮的关注热潮。

“5E4W”的核心卖点有理由让消费者相信奇瑞A3已进入品质阶段。据A3的设计者介绍,“5”是指5星安全设计,高强度钢板、“不等厚激光拼焊”技术、全方位保护驾乘者。

性和舒适性,使整车既具备运动跑车的驾驶乐趣,又同时获得豪华轿车的舒适享受;“W”是指Wide(宽体欧风),以欧洲最新的流行风格和工艺为设计标杆。

深度体验 感受驾控乐趣 在奇瑞A3的深度体验环节,进行了包括ESP开关对比测试、制动稳定性测试、操控稳定性测试等项目,全面感受奇瑞A3带来的驾控乐趣。

奇瑞的进步有目共睹,奇瑞A3品鉴之旅活动,让媒体记者看到了一个实实在在的在苦练内功的奇瑞,同样也感受到了一个实实在在的有过硬品质的奇瑞A3。

本报记者 安华 发自芜湖

Large advertisement for KIA Cerato featuring the slogan '风尚生活多姿彩' and promotional text for a '今年卖车不送礼,现金优惠送给您' event. Includes KIA logo and contact information for Henan Xinyulong.

Advertisement for '郑州有车族有了自己的“汽车调频”' (Zhengzhou car owners have their own 'car frequency'). Promotes a radio frequency for car-related information and entertainment.

Table titled '本周汽车行情' (This week's car market) listing various car models (别克, 陆尊, 凯越) with their main configurations and prices.