



12月12日,拥有“大众汽车迄今设计最美的车型”、红点奖最高奖之“最佳设计品质奖”、“欧洲车身大奖”等众多殊荣的舒适型四门轿跑车大众CC 2.0在郑州投放。这也是继大众进口汽车销售有限公司成功推出CC (Comfort Coupe) 3.6FSI之后,应用大众汽车最新发动机技术,实现小排量高性能的又一力作。

该车搭载的大众汽车蝉联“世界十佳发动机”2.0 TSI发动机,依靠缸内直喷和涡轮增压两项业内尖端科技,使其燃油经济性更加出色。

作为德式雅致设计的典范和代表作,大众汽车的CC不但拥有令人一见倾心的动人造型设计、高品质的内饰风格、精美的材质和制造工艺,同时在安全和科技配备方面也达到了同级别的较高水准。CC 2.0具备超高刚性车身、ESP、胎压监测系统等等应有尽有。更为重要的是,CC2.0还标配了大众汽车独有的ACC自适应底盘控制系统,通过这个控制系统,驾驶员可在运动模式、舒适模式或正常模式间自由切换,从

而可以根据自己的需求自由设定悬挂、方向和油门特性,真正做到随心所欲,享受丰富的驾驶体验。此外,CC被国内消费者津津乐道的“自动泊车辅助系统”同样出现在了CC2.0豪华版上,这个系统可以在驾驶员双手离开驾驶盘的情况下,让车辆自动停进与之平行的停车位,驾驶员只需控制好油门和刹车即可。而带3D路况显示功能的RNS 510中文导航音响系统,则为驾驶员提供更高精度的导航服务和多媒体享受。

栗海峰

电话 67655210 67655197 E-mail: zrbz5271@vip.163.com

对于中原汽车市场而言,2009年是一个硕果累累的好年景;对于身处其中并且借势而起的中原车商而言,2009年是英雄辈出、星光熠熠的一年。

中原车市2009年度总评榜

重磅奖项 争夺激烈

本报记者 李莉

角逐激烈 参评车商身手不凡

随着中原车市2009年度总评榜投票方式、评选标准的公布,以及年度品牌20强候选企业的重磅推出,让评选正式进入了竞争激烈的打榜阶段。

以“追求卓越,尽善尽美”为经营理念的东风日产威佳专营店销售业绩业界瞩目。“东风日产10月份就完成了年初制定的全年38.8万辆的销售目标。”东风日产威佳专营店市场部经理阴乐表示,目前郑州威佳专营店销量已达5000多辆,对他们来讲,东风日产2009年度全国“销售冠军”已经是“囊中之物”。

以“双倍用心,更胜一筹”为经营思路的东风悦达起亚河南双盛4S店,对“诚信经营企业”与“最佳售后服务企业”两项大奖志在必得。“早在10月份我们就完成了年初制定的全年销售目标,目前公司全年销量已经达到2000多台,无论提车量还是实际销售量都稳居河南省第一。”河南双盛销售部经理商志鹏告诉记者。

作为去年长安马自达全国冠军销售店,河南涌盛4S店2009年继续发力,今年前11个月的销量已达1700余台,成为争夺中原车市年度品牌20强

最具成长力企业大奖最为有力的争夺者。

此外,在江淮汽车2009售前、售后半年度经营管理综合业绩全国排名第一的河南中星江淮4S店;超额40%完成全年任务,稳坐上汽荣威全国销售冠军宝座的河南旭致4S店;海马福仕达河南唯一授权经销商河南涌畅4S店……2009中原车市总评榜年度品牌20强的候选企业个个身手不凡。

反响强烈 消费者投票火热进行

上周二,参评车型名单的重磅推出在中原车市激起千层浪,重量级车型的年终终极之战正式打响。

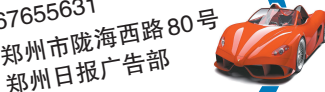
本届“总评榜”中,车型大奖竞争最引人瞩目。其中“年度风云车型”、“年度最畅销车型”、“年度最具性价比车型”、“年度公务车型首选品牌”、“年度最佳SUV”等分量重、含金量高的奖项争夺尤为激烈。

这些奖项集中了东风悦达起亚福瑞迪、广本锋范、一汽丰田RAV4、北京现代i30、吉利熊猫、海马福仕达等数十款颇具影响力的重量级车型参与角逐,强强较量也会成为本届“总评榜”的一大特点。

郑州市车管所日前发布的数据显示,截至12月9日,省会郑州新车入户数已达15.8万辆。对于车型好坏、服务优劣,这16万大众最有发言权,截至记者发稿之时,已经有百余位车主以“票选”的形式传递了自己的购车、用车体验,为准备购车、正在选车的消费者提供有力参考。

目前,中原车市2009年度总评榜投票正在火热进行,您可以通过电话、传真、邮寄选票等方式为您满意的车型、为您喜爱的车型、为您肯定的行业典范投上关键的一票。据悉,榜单揭晓之日,组委会将从投票者中抽出三名大奖获得者,奖品分别为3000元购车代金券,消费者以此代金券到任意一家获奖4S店内购车可等同现金使用。另外,还将抽取20名参与奖,奖品为价值500元的汽车用品一份。

电话: 67655220 67655261
传真: 67655631
邮箱: 郑州市陇海西路80号
郑州日报广告部
邮编: 450006
网络投票: 河南车网 中原网



中原车市2009年度总评榜 年度人物候选名单

本报记者 李莉 整理

年度风云人物候选名单



广汽本田中鑫之星店(原北环店)总裁田玉峰:1988年毕业于同济大学运输工程系,2001年投身汽车行业,近年来管理中鑫集团下属的汽车业务,其卓越的战略能力和强大的团队打造能力在业界有口皆碑。

河南神源汽车销售有限公司总经理高顺新:从事汽车行业近十年,2005年起担任河南神源总经理,经过四年的发展,河南神源已成为河南地区最大的东风标致4S店。

河南天时汽车销售服务有限公司董事长刘健:从事汽车行业10年之久,在以其为核心的领导团队成功带领下,河南天时而从无到有,直至现在已经成为享誉中原汽车市场的星级4S店。

河南涌畅汽车销售有限公司总经理程柯:从事多年汽车销售并有着丰富经营管理经验,在业务发展,思路清晰,善于在纷繁复杂的市场中抓住商机,具备较高的管理素质和开拓素质。

河南宇之缘汽车销售服务有限公司总经理刘英:作为长安铃木河南区域最大、最新形象店的掌门人,她在工作中坚持

“三喜说”,即制造的喜悦、销售的喜悦、服务的喜悦,在她的带领之下,自开业以来长安铃木汽车宇之缘4S店已连续两年超额完成年终任务,并晋升为全国十佳经销商行列。

东风日产中原专营店总经理张雯:2008年3月接任东风日产中原专营店总经理,以其坚持不懈的努力和持之以恒的毅力,带领这个曾经辉煌又陷入低谷的专营店再次昂首向上。

河南圆通贸易有限公司总经理刘家孚:作为一汽奔腾在郑州第三家店的创建者,一年来,她从人才培养、车源储备、市场开拓等方面进行积极部署,带领团队从服务品质着手,打开了河南圆通的品牌,为河南圆通赢得了极高的客户满意度,通过口碑宣传,销量节节攀升。

河南云阳汽车销售有限公司董事长史海军:以极具前瞻性的战略眼光制定上海华普品牌在河南市场长期发展战略规划,在其“移动服务送到家”、“售后服务全面化”、“技术与环境并驾齐驱”等经营理念的推动下,华普汽车在河南的销量稳步上升。

年度领军人物候选名单

河南涌盛汽车销售有限公司总经理彭勇:“第一批客户的口碑关系到长安马自达的品牌形象,也关系到公司未来长远的发展,所以从一开始售后服务工作就要做细做实。”在其“客户满意度第一”理念的引导下,今年,无论开封、焦作等省内地级市,还是新密、登封等县级市,河南涌盛已经把长安马自达成功“推介”给消费者。

河南新裕隆汽车销售服务有限公司董事长孙开东:毕业于西南交通大学,1999年开始掌舵河南新裕隆,用心十年,将河南新裕隆精心培育,见证了河南车市的辉煌与发展。在起亚汽车根植中原十年当中,河南新裕隆与之辉煌相伴。

东风日产威佳专营店总经理王童斌:作为从销售一线成长起来的经营者,王童斌在任职期间带领东风日产威佳专营店连续三年获得东风日产钻石级专营店,其本人也成功当选东风日产2008年度全国十佳总经理。

河南亿瑞汽车贸易有限公司总经理余志勇:1994年毕业于北京物资学院企业管理系,获本科学历和经济学学士学位。2008年与河南物资集团共同创建河南亿瑞汽车贸易有限公司,在郑州、洛阳建立两家标准江淮4S店,经营江淮乘用车系列产品及其售后维修服务。



(下转第十版)

JAC 江淮汽车
宾悦
成功人士中国车

新形象 公务车
迎新年 宾悦万元红包大派送

12月1日-12月31日期间 到店客户即送好礼;凡购买宾悦客户,即送**万元红包**;

河南中星江淮汽车销售服务有限公司:
地址:郑州市开元路与花园路交叉口南50米河南汽车贸易中心院内(4S店)
销售热线: 0371-60612111
服务热线: 0371-60980210
24小时客户服务热线: 0371-60612388
http://www.zxjac.com

开封致远汽车贸易有限公司:
地址:河南省开封市金明大道与魏都路交叉口金诚汽贸中心院内(3S店)
销售热线: 0378-2665555
服务热线: 0378-2637777

北环路店:
销售咨询热线: 0371-68651777
地址:郑州市文化路北段128号航天商务大厦一楼展厅

中博店:
销售热线: 0371-66521177 66527718
地址:郑州市郑汴路116号中博汽车广场(中博店)