



本报讯 据统计,由日产、东风、柳汽联合打造的小排量景逸的销量一路走高,再次蝉联细分市场销量冠军,1月份销售8008辆。这一销售成绩使其成为细分市场最成功的本土车型之一。

景逸是东风风行推向市场的一款全能大两厢,相比一般的两厢车型,景逸有着可以和雅阁、帕萨特等B级车媲美的空间,2685mm的轴距保证了其宽敞、舒适的用户空间感知。景逸的后备箱容积为700L,后排座椅既可完全放平,又可完全折叠,放倒

景逸蝉联销量冠军

座椅后的后备箱空间达到1970L。

2010年,景逸推出1.5升XL,时尚的外观、宽适的空间、超低的油耗共同形成的超高的性价比优势,使景逸1.5XL一上市便保持了旺盛的销售态势。除了宽适的空间外,景逸的另一核心竞争优势是其采用的三菱的4A91发动机,这一发动机拥有全铝缸体和MIVEC可变正时气门正时系统技术。该车的最大功率为88kw/6000rpm,最大扭矩为143Nm/4000rpm,传动方面搭载了5速手动变速器。另外,从官方数据来

看,其60km/h的等速油耗为4L。

这样的空间与超低的油耗,再加上5.98万元起极具竞争力的价格,使这款定位为“城市代步车”的车型迅速成为二三线城市新宠,掀起了一股“高品质小排量车”的新消费潮流。

由于景逸的销量持续而迅速的上扬,东风风行也开始跻身中国主流汽车制造商之列,景逸与菱智2011年1月份的整体销量达到风行前所未有的10033辆。

(张延昭)

领航高端 精准服务 电话 67655210 67655197 E-mail:zrbzycs@126.com

中原车市淡定度春节

本报记者 李莉

春节假期并未在销量上给车市带来惊喜。长假结束后,郑州车商开始以情人节、元宵节等节日为契机,以促销送礼、活动营销等手段拉动车市回暖。

节日车市无惊喜

春节假期里,旅游、餐饮等市场红红火火,热闹了一年的车市却进入“冬眠”,郑州不少4S店客流量及成交量均大幅下滑。

“长假期间,虽然我们每天都安排工作人员值班,但主要是为了保证车主的维修保养顺利进行,销售方面与年前相比有大幅降温。”

假期过后,记者走访了北京现代、东风悦达起亚、奇瑞汽车、一汽丰田等多家品牌4S店,几乎所有的

销售负责人都表示,春节期间,中原汽车市场无论在营销还是销售方面均无“战事”,属于一年中的“休整期”。

“春节假期卖不动车,已成为整个车市的普遍规律。一方面新车在春节不能上牌,另一方面,新车也不能上保险。”对于“落寞”的春节车市,多数车商都表现得淡定。长安马自达、东风日产等品牌的销售人员分析说,要买车的消费者基本都赶在节

前买了,还没有买车的也不着急在春节期间出手,再加上节日很多人都会走亲访友或外出旅游,逛车市的人自然就少了。

记者了解到,虽然销售业绩和看车人气欠佳,但售后服务却属于旺季,因此各品牌汽车的经销商并未变得“轻松”。春节过后上班,大部分4S店把工作重点转向了售后领域,为扎堆进行节后维修保养的车主提供快捷服务。

回暖或待三月份

节后首轮优惠开启;情人节、元宵“给力”促销……春节过后,一汽奔腾、东风日产、上汽荣威、斯柯达等多个品牌4S店就率先推出了形式多样的优惠活动“暖市”。

即便如此,记者走访发现,长假之后上门看车的消费者虽然渐渐增加,但受相关利好政策退市的影响,客流量与去年相比,还有一定差距。车商们普遍表示,按照往年的惯例,

节后这段时间,车市会进入一个短暂的淡季,客流恢复正常起码要等到元宵节以后。

上海通用河南旭龙市场部经理王冬艳告诉记者,春节前,汽车市场呈现出有市无车的情况,很多热销车型现车稀缺,消费者都需要先订购,节后才可以提车。“英朗不少配置的车型现在依然需要提前预定,我们节后销售的工作重点是组织车源,制定

销售促销计划,让订车的客户尽快提到现车。”

据介绍,按照往年的习惯,春节过后车市真正回暖要等到3月份。但也有车商对节后车市依然信心十足。河南新裕隆市场部经理高超表示,年前不少新车货源不足,节后这一现象会有所改善,再加上节后许多新车型将扎堆上市,因此,节后车市不会过淡,至少中高档车会有较好表现。

广丰富达

元宵佳节送祝福

本报讯 近日,广丰富达航海路店开展的“欢欢喜喜闹元宵”及新年购车四重好礼等活动让消费者得到了实惠。2月10日~17日,凡莅临展厅客户,均可参加猜灯谜趣味游戏获取元宵节礼品,活动期间订车更有超值大礼包相送;即日起还推出进店、购车、置换、推荐四重好礼。

以豪华舒适兼顾良好通过性能著称的汉兰达,向外界初步展示了其填补豪华城市型SUV市场空白的底气与实力。汉兰达的外观设计沿袭了SUV一贯的大气,但车

身线条的延展营造出成熟稳健、刚劲有力的视觉效果,突破了以往SUV设计的束缚,整体感觉硬朗但并不张扬,亦增添了一分内敛的气质。

新凯美瑞延续了凯美瑞的“五大革新”,其豪华配置大幅超越了目前市场上主流中高级车的配备标准。拥有8向电动座椅、前排座椅加热装置、车顶尊贵迎宾照明系统、智能钥匙等领先同级车型的高端配置。另外,精致的内饰做工,恰到好处的按键设置,无一不体现丰田车的精雕细琢。(张延昭)

雪铁龙世嘉

新春三重好礼

本报讯 新年伊始,东风雪铁龙世嘉推出“三重好礼”,让2011更给力。一重礼:即日起到2月28日,凡购东风雪铁龙世嘉任一车型,皆可获赠新春大礼包;二重礼:购世嘉1.6L可享受3000元节能环保补贴;三重礼:新春期间凡到店咨询、试驾世嘉的用户均可获赠精美礼品,为新春购车优惠再添彩。

除购车优惠外,世嘉还准备了丰富的网络互动活动,超值好礼天天送。活动期间,可登陆东风雪铁龙世嘉官网,参与世嘉“恭贺新禧玉兔迎新”互动游戏,赢取新春大礼。(张延昭)

河南伟业汽车销售服务有限公司
河南伟业4S店 电话:18638098541
河南伟业直营店 电话:0371-63569211
信阳直营店 0376-3809992
南阳直营店 15290333338
周口直营店 0394-8599666
巩义直营店 0371-64425888

地址:郑州市三全路与金杯路200米路北
地址:郑州市北环汽车交易中心中厅1号
驻马店直营店 0396-2888178
濮阳直营店 0393-8807988
济源直营店 0391-2070289

东风汽车公司 4008877668 / 0772-3281111
www.dongfeng.com.cn www.fxauto.com.cn E-mail:dfcw@163.net

阿五,领军豫菜复兴

专访郑州市政协委员、河南阿五美食有限公司董事长 樊胜武

本报记者 王婷

高调做事 心中燃起豫菜复兴梦想

当豫菜复兴的口号再次在中原大地铿锵回旋,在豫菜复兴已经略见雏形之时,说已有30余家连锁店的阿五美食是新派豫菜的一面旗帜,恐怕业界没有人再提出异议,因为如此宏伟的阵仗,实在难觅其二。

阿五美食掌门人樊胜武先生,从做厨师就爱创新,是河南厨师第一个成为“五星级”酒店行政总厨的人,他说:“豫菜不能再低调了,再低调就被埋没了,做人要低调,做事一定要高调。”之后随着阿五不断在豫菜复兴的道路上不遗余力默默付出,更多的人看到了樊胜武的良苦用心。于是,樊胜武在业内的口碑也开始了微妙变化——豫菜领军人物,烹饪大师、中国烹饪大师、餐饮业国家一级评委、全国餐饮业优秀企业家、中国餐饮业年度十大人物……樊胜武在厨师、老板、主持人甚至演员之间转换,游刃有余,这所有的角色,似乎只有业内一位前辈给出的评价可以最恰当地概括——豫菜形象大使。

梦想起航 源自豫菜传承使命

“胸怀有多大,舞台就有多大,如果仅看到锅灶那么大的视野,他也只能算是个普通的匠人。”——这是樊胜武在一次获奖感言中的致辞。

曾经是“中国菜系之母”的豫菜,穿越千年的辉煌已经黯淡,复兴豫菜的重任落在年轻一代的身上。正是抱着复兴豫菜的梦想,才让樊胜武有了不一样的人生,于是樊胜武率领着他的阿五美食开始用高调的行动吹响豫菜复兴的号角。

“用做老板的心态打工”、“用做事业的态度来做企业”,这是每个阿五员工都熟记于心的樊胜武语录,在他们眼里,这个老板有气魄、肯花钱、有胆识、爱创新,只要听说哪里有烹饪比赛、有交流活动,他都去参加。阿五美食不但专注于经营,而且更加注重社会责任,多次为孤寡老人、少林孤儿、困难员工等奉献爱心,阿五美食的很多管理人员已经成为股东,用樊胜武的话说:“一帮志同道合的人,做一件大家都喜欢做的事情,最后分享成功!”



不仅是积极参加活动,阿五还经常主动策划组织一些活动,成为一些重大行业事件中的亮点与焦点。2007年10月,在广西南宁举办的第十七届中国厨节上,阿五美食精心策划组织的“弘扬豫菜万人签名”活动成为亮点;2008年,阿五美食联合河南省餐饮与饭店行业协会举办了“阿五杯奥运主题烹饪大赛”,在餐饮界广受赞誉;2009年举办“食尚豫菜发布”、“真假食材大揭秘”、“挑剔有礼”、“餐饮高峰论坛”等系列活动,引起行业震动;2010年11月,阿五美食联合河南十余家豫菜餐饮名店参加第十届澳门美食节,举办“河南美食街”,在澳门首次成功亮相,抱团打天下,澳门特首及数十万游客品尝了河南美食,上百家媒体报道,轰动澳门两岸……作为政协委员,他积极为豫菜建言献策,为河南餐饮业发展不断提出合理化建议,经常参加市政协视察工作,多项政协提案引起各界领导关注。他用自己的微薄之力在为豫菜复兴摇旗呐喊,用自己的影响力做着豫菜的“形象大使”。

走出去看别人,别人也在看自己,阿五代表的就是豫菜的新形象,不再只是一家企业。今年4月,阿五美食澳大利亚加盟店开业,豫菜第一次走出了国门,让这个古老菜系的旗帜插在了南半球的土地上,这是豫菜复兴梦想启航的地方。

阿五美食,从一家小店做到中国餐饮百强企业,如今又让豫菜第一次走出国门,并提出了“阿五,让豫菜站起来”的铿锵誓

企业化阿五 为豫菜复兴的梦想插上翅膀

阿五正是靠着追求卓越、开拓创新的企业管理一步一个脚印地走到今天,所以,阿五的成功绝非偶然,这个成功正是得益于对菜品的严格把控和正确的企业化管理。

阿五深知菜品是所有餐饮企业立足的根本,而不研发创新菜品早在阿五企业化初期就成为了制度。2005年,成立“阿五菜品研发中心”,阿五1600余名厨师和数十名中国烹饪大师、餐饮业国家级裁判、众多高级技师就是雄厚的资源基础。

2008年,公司还成立了阿五优质服务专业委员会,定期考核,出台新政,做好每一个服务细节。在阿五,数十种花样繁多的小礼品赠送客人,仅这一项,企业一年就支出几十万元,作为对客人的回馈。

2006年成立的中华(阿五)厨艺绝技表演团,首开行业先河,引得效仿者众。2010年,中华(阿五)厨艺绝技表演团亮相上海世博会,在世界游客面前展示了中华厨艺的魅力。在中国厨节、香港回归十周年庆典、阿联酋迪拜、澳门美食节以及加拿大、泰国、韩国、澳大利亚、日本等地重大活动中也都有阿五厨艺绝技的亮相,每一次出场都引起轰动,成为媒体关注的焦点。菜品、服务、厨艺绝技等追求卓越、开拓创新的企业管理,让阿五在豫菜复兴

的道路上如虎添翼,让梦想飞得更远更高。

梦想已在高处 就要向往更远方

阿五美食应该是豫菜餐饮企业里获得荣誉最多的——河南省著名商标、中华餐饮名店、中华厨金奖、全国餐饮业AAA级诚信企业、中国餐饮百强企业……光荣与梦想已经成真,如今樊胜武考虑更多的是企业的未来。

梦想已在高处,阿五的目光,追随的是全球餐饮业最前沿的行业信息与方向。2010年开业的郑州陇海西路店推出的“低碳”厨房,再度让阿五成为业界与媒体关注的焦点,博得满堂彩。

建“低碳”厨房的想法萌生自樊胜武在迪拜参加世界烹饪大会的所见所闻,绿色、健康、环保理念渗透到厨房的设备、食材、加工、储存等各环节。回国之后,在阿五美食郑州陇海西路店实施,这间“低碳”厨房的亮相可谓惊艳,音乐厨房、交通法厨房、无水厨房、无垃圾筒厨房、纯电子化厨房,电磁炉炒菜、熬汤,一次性再生纸替代了油污的抹布,让工作成为享受,让“低碳”口号转化为实际的生产力。不仅如此,阿五美食升级版——阿五中和会也将于今年6月份开业,这是阿五跨越式发展的重要一步,是豫菜的升级版,其中的先进理念也将为餐饮业带来新的革命。



一个企业生命力的持续,最关键的因素便是掌门人的眼光与胸襟。胸怀天下的樊胜武,让他的员工们相信,这个企业会走得更远、更好;志存高远的豫菜形象大使樊胜武,让更多的河南人相信,他要让豫菜走得更远,站在世界的舞台上,让豫菜复兴之路不断前行。樊胜武的梦想、阿五人的梦想乃至所有豫菜人的梦想,已在腾飞。



郑州市政协委员
河南省酒店业商会常务副会长
河南省餐饮与饭店行业协会副会长
河南阿五美食有限公司董事长 樊胜武

豫菜,一个古老的菜系,被誉为“中国菜系之母”,它曾经有着辉煌的历史——唐宋时期的宫廷菜,即“御菜”;厨祖“伊尹”,又名阿衡,生于河南,商汤为相,治大国若烹小鲜;中国第一个厨师之乡长垣就在河南。可是后来随着川、粤、湘等菜系的发展,豫菜趋向没落。也许正是因为豫菜保守传统、沉湎于王者之气而妄自尊大,才一度被其它菜系轻松超越。

然而,河南餐饮业竟人杰地灵、卧虎藏龙,以阿五美食为代表的这一大批豫菜餐饮企业顺应历史潮流,为重铸豫菜辉煌踏上了复兴之路。