



本报讯 近日,记者从永达和谐捷豹4S店获悉,进口捷豹XKR已有现车,售价为203000元~261800元。作为世界豪华跑车的代表,捷豹XKR承载捷豹赛车高贵血统,融合尖端科技,彰显低调奢华。值得一提的是,捷豹XFR采用诸多前沿科技,包括由捷豹Drive Selector™控制的线控变速器,以及通过自

动限速器实现的定速巡航。在外观上,捷豹XKR尽显运动气质。动力方面,身为捷豹家族中当家双门跑车,该车搭载5.0L机械增压AJ-V8发动机,结合6速手自一体变速器,0-100km/h加速4.8秒的表现足以让人热血沸腾。现车数量有限,欲购车用户,可致电本报汽车部电话13526421161。(苏立萌)

本报品牌汽车团购活动
报名火热进行中

本报汽车部联合郑州悦达起亚4S店共同举办的汽车团购活动,自上周正式启动以来,消费者报名踊跃,为满足欲购买悦达起亚品牌车主的购车需求,现将活动车型增加至3款,分别为悦达起亚K2、悦达起亚K5、悦达起亚秀尔,有团购意向者可拨打汽车部记者电话13526421161进行报名。

此次汽车团购活动旨在征集爱车人士参与试驾、优惠购车活动,根据报名人数决定优惠幅度,参团人数越多,购车优惠就越大。

汽车售后引关注 竞争转至“后市场”

本报记者 苏立萌

近年来,我国汽车市场飞速发展,汽车保有量持续走高,消费者的购车观念也随之发生改变,不再单一地追求品牌和质量,而是越来越注重汽车售后服务的品质。为更好地满足客户需求、维护客户权益、提升品牌形象,各品牌车商在完善售后服务体系的同时,开始采取各种服务措施来打动消费者。

如今,随着3·15消费者权益日的到来,消费者对汽车售后服务的关注度逐渐升温,我市经销商为消费者提供贴心服务的热情也日益高涨。

车商寻突破 拼售后服务

“第一批车是由销售人员卖出的,而此后的车则是由良好的服务卖出的。”这句箴言在车市广泛流传,在车商看来,4S店的存活离不开销量,但在竞争白热化的汽车行业,要赢得消费者的青睐,维持销量并实现销量的稳步增长,不仅质量要过关,售后服务也显得尤为重要。

根据中国消费者协会在2月份公布的2012年全国消费者投诉情况显示,2012年全国消协组织共受理家用汽车投诉7755件,其中售后服务是投诉热点之一。据了解,中国消费者协会成立二十多年来,受理的投诉大部分都与售后服务有关。

“在投诉量不断攀升的环境下,汽车‘三包’规定尘埃落定,有助于更好地解决售后纠纷。”在采访中,有业内人士表示,“更令人欣慰的是,面对诸多的售后服务问题,汽车企业积极应对,逐步构建起服务管理体系和售后服务保障体系,由之前略显生涩的售后操作过程到如今的日益完善,他们的努力也是有目共睹的。”

“市场上车型繁多,可选择性大,在保证质量的情况下,自然会选择到

售后服务较好的4S店购车。”在纳智捷郑州宝地店购车的马先生告诉记者。

汽车产品同质化日益严重,价格战已经失去了往昔的威力,在售后服务方面寻求突破,是车企以及经销商在竞争中立于不败之地的制胜法宝。驰骋车市,“拼的就是服务”。河南亿泉汽车贸易有限公司的售后经理韩学平认为:“中国汽车市场,正在步入拼服务质量、拼用户体验的全新时代。”走访中,其他4S店也给出了相同的答案。

全方位服务 关怀行动中

在售后服务这一环节,我市经销商很用心,除了3·15活动,在平时也为用户提供了多项服务举措来增加用户感知满意度。

“谁能为客户提供更优质、更贴心、更规范、更全面的售后服务,谁就能获得更多消费者的支持和信赖。”河南南光汽车销售有限公司售后经理王学科告诉记者,“针对老客户,我们经常组织一些优惠活动,其中还包含有免费检测、免费清洗等项目。”

在走访中,记者了解到,大部分经销商在节日期间都会邀约客户参

加各种活动,有助于客户和经销商之间的互动,也体现出经销商的服务关怀。河南永丰传祺4S店近日组织了老客户到荣阳植树踏青的活动,“客户很喜欢这种有益身心的活动。”该店售后经理秦二彪表示,“以后也会继续为客户推出不同的精彩活动。”

“为客户更直观地感受到我们的服务,店内环境优化升级、人员规范培训也是很有必要的。”河南新裕隆汽车销售有限公司客服经理陈伟凯表示,“针对质量问题,在免费维修、检测之后,将结合‘三包’规定和厂家政策给予客户更多补偿。”

据介绍,河南新裕隆4S店还为客户提供有维修价格透明化、维修时间确保等一系列的服务举措,在确保维修工时的同时,让客户对维修价格一目了然。

“在保证车辆一次性修复率的基础上,客户回访、邀约老客户、免费上门服务等服务活动和促销套餐等销售活动并实施,力求达到客户的最大满意。”韩学平告诉记者,“旨在将之前‘以车为本’的被动式维修保养,上升为‘以人为本’的主动式贴心关怀,为客户提供全方位的服务平台。”

车市资讯

北京汽车万元钜惠 河南大广独家倾售

本报讯 近日,为祝贺河南大广旗舰店获北京汽车全国形象店建设突出贡献奖暨最佳市场开拓奖,北京汽车特奖励河南大广旗舰店20台E系列特供版车型,购车即可享受最高现金优惠1.2万元。

作为国内第一款提供质量三包的车型,E系列自上市初期就备受关注,其与奔驰B级90%相似度的前脸,以及丰富的配置吸引了不少消费者。和奔驰相同的最新Bosch9.0版本ABS+EBD、电动可折叠后视镜、6.5英寸触控显示屏、数字倒车影像等高科技配置均能在E系列身上找到。同时,该系列车型配备1.5L版发动机,最大功率高达83kW/6000rpm,采用奔驰Smart For Four的底盘技术,即使车速达到150公里以上,车身也不会产生轻飘感。(苏立萌)

江淮轿车今年将推多款新车

本报讯 日前,江淮汽车举办了媒体答谢会。会上江淮汽车介绍,将延续和悦良好的市场发展势头,并加紧布局2013年市场战略。在新车方面,定位于“全能商务”的和悦RS将于上海车展正式上市。而包括和悦A30、和悦A20、新同悦、和悦商务系列、新款悦悦在内的众多新车,也将陆续推出。值得注意的是,和悦品牌旗下首款SUV——和悦S30有望在年内亮相。

据了解,2012年,“驾驭由我·品质体验”——和悦飞行秀连续两季在全国范围内成功举行,创下了自主品牌单场活动销量新高。新的一年和悦飞行秀第三季,大篷车巡展等营销活动将再次来袭,届时,一系列新的营销举措也将付诸实施。与此同时,今年和悦将继续加大在三四线城市市场推广的力度。(苏立萌)

成都吉利500辆SUV出口中东

本报讯 “吉利SUV批量出口了!”近日,这个振奋人心的消息在吉利成都公司传递,整个公司沉浸在一片喜悦之中。一辆辆大板车满载着崭新的吉利SUV,缓缓驶出厂区大门。这些汽车将运抵沙特、伊朗、科威特等中东国家。

成都吉利GX7是吉利汽车全球鹰品牌首款SUV车型,其造型由世界著名设计大师乔治亚罗与吉利研发团队联袂完成。该车型历时三年的研发,兼具都市车型时尚感与越野车型的阳刚和力量。2012年热销3.5万辆。

“今年以来,公司生产的SUV受到中东国家等海外市场的欢迎,现正在装载发运的500辆全新吉利SUV,是2月海外订单中的一部分。”吉利成都公司副总经理冯旭表示,“我们计划出口汽车1.2万辆,力争达到2万辆。今年出口产值将超过20亿元。”

据了解,此次500辆汽车出口中东,是迄今四川省单批量出口汽车最多的一次。(苏立萌)



想想还是Ta好, 瑞风S5

万般挑选, 内外兼修终被TA吸引,
千般抉择, T动力激发驾控之欲,
幸福升级, 一部到位, 我们就选S5。



★ 欧洲五星安全标准设计 ★ 欧美出口认证标准制造 ★ 英国莲花技术调校底盘调校

全新瑞风S5, 魅力倾城演绎:

轿跑风范, 造型之魅——流体雕塑外观设计、高品位运动双色内饰、三辐式轿跑型方向盘
完美驾驭, 操控之魅——T动力+6MT黄金组合、澎湃动力、高人一档
五星底盘, 行稳之魅——EPS电动随速助力转向、莲花技术调校集合49年底盘造诣铸就
领先科技, 安全之魅——欧洲五星安全标准设计、ESC智稳车身+TCS牵引力控制系统
人性设计, 舒适之魅——静谧驾乘空间、尊崇环舱式布局设计、精致工艺、高端质感、数智影音

瑞风S5与您相约 3-19

即日起莅临当地4S店试驾品鉴
抢订礼遇惊喜绽放!

客服热线: 4008-889933
访问网址: www.jac.com.cn

瑞风 S5

特约经销商

河南世纪阳光汽车销售服务有限公司 0371-60103388

郑州市花园路与开元路交叉口南50米路西河南省汽车贸易中心

河南亿瑞汽车贸易有限公司 0371-60590666

郑州市航海路与城东路交叉口向北800米路西

江淮汽车