



百舸争流谁当先

2014中原车市总评榜经销商入围名单公布

本报记者 苏立萌

车市激流,有不敌风险、遇潮而退者,也有调整对策、激流勇进者。纵观今年中原车市,历经磨练的汽车经销商,或销声匿迹、或表现平庸、或脱颖而出。为给予勇于挑战的强者最公正的嘉奖,郑州日报汽车工作室结合消费者口碑,针对实力超凡、表现抢眼的经销商进行详细调查、筛选,评选出2014中原车市总评榜经销商入围名单。

在这批入围经销商中,最终谁能登顶巅峰?谁才是今年车市的榜样?2014中原车市总评榜将汇集消费者最真实的声音,选出最受欢迎的中原车市十大经销商。

比实力: 资金雄厚立中原

2014年,中原车市成绩斐然,郑州消费者以强大的购买力证明了中原地区汽车市场的蓬勃朝气。“但郑州汽车经销商众多,导致销量分流,一些经销商根本没有收益。”在采访中,有经销商表示,竞争压力很大。不过,近两年,不少经销商开始集团化,旗下经营多个汽车品牌,如河南威佳集团、河南港骊祥集团。“这一经营模式可以赢得更为广泛的消费人群。”有专业人士告诉记者,“每个品牌针对的人群不同,拥有多个不同汽车品牌4S店的集团公司能够积累更多消费者。”

据了解,与单一经销商相比,经销商集团化最大的优势是资金实力和经营风险的降低。集团实力不仅增强消费者的购买信心,在消费群体中也容易形成口碑效应。同时,由于经销商集团旗下各4S店品牌的差异,能够满足更多消费者的选择。可以说,经销商集团化需要具备雄厚的资金实力以及人才储备,而这正是经销商能否在评选中夺冠的重要参考条件。

拼服务: 细节为上助突围

对于消费者而言,经销商的服务和汽车品质一样重要。暂时没有完善服务能力的经销商就只能和此次评选擦肩而过了。2014年对汽车后市场来说机遇大于挑战,国内汽车市场发展为汽车销售市场和汽车消费市场,汽车营销模式正在由单一的4S店模式,快速向多种模式转变,新的汽车营销格局,正在发生着巨大的变化。汽车营销和服务正逐渐变成推动经销商奋勇前进的原动力。

汽车电商对传统经销商带来的残酷竞争,没人能否认。未来汽车经销商的存活,将很大程度上依赖于汽车后市场,而只有建立从售前、售中到售后的完善服务能力并关注服务细节,才能继续在中立立足。一些已经敏锐捕捉到市场新脉动的经销商,会不遗余力的完善服务,向服务型市场转变,他们是市场发展的引领者,也是方式转变的推动者,他们的努力不仅将其推向车市巅峰,也将推动汽车营销的变革与创新,势必回鼎中原车市。

看营销: 顺势创新树榜样

诚然,市场上还有各种不确定性的因素正在对中原汽车市场产生重大影响。今年8月1日发布的《关于停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作的公告》就曾引起社会各界广泛热议。该公告规定,今年10月1日起,停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作。之后,从事汽车品牌销售的汽车经销商(含总经销商),其营业执照经营范围统一登记为“汽车销售”;已将营业执照经营范围登记为“××品牌汽车销售”的汽车总经销商和汽车品牌授权经销商,可以申请变更登记为“汽车销售”。

经销商分析,此政策的实施,将使优势品牌越来越好,经营自主品牌或者低端合资品牌的经销商的市场占有率将逐渐收缩。对此,业内专家纷纷给出对策,认为经销商应该挖掘自身潜力,降低各项成本,把如汽车延保、汽车俱乐部,汽车文化服务等延伸性服务做好,从而提升空间。由此可见,汽车休闲、文化、娱乐等概念将成为今后市场发展方向。在中原车市,高端品牌正在逐步打造汽车文化产业模式,少量汽车经销商也顺应潮流开启了包括休闲、娱乐在内的文化氛围,这些勇于开创新模式的经销商有条件赢得读者投票,有资格笑傲中原车市。

2014年度中原车市总评榜十大品牌经销商入围名单

- 河南普泽汽车销售服务有限公司
 - 河南广发汽车销售服务有限公司
 - 河南新裕隆汽车销售服务有限公司
 - 郑州恒信国亚汽车销售服务有限公司
 - 河南南光实业有限公司
 - 河南福澳森汽车销售有限公司
 - 河南天泽新能源汽车有限公司
 - 河南新宇缘汽车销售服务有限公司
 - 河南嘉力汽车贸易有限公司
 - 河南双盛汽车销售服务有限公司
 - 河南锦堂盛汽车销售有限公司
 - 郑州鼎沃汽车销售服务有限公司
 - 郑州中沃汽车销售服务有限公司
 - 郑州永达和谐汽车销售服务有限公司
 - 河南通孚祥汽车销售服务有限公司
 - 河南裕华江南汽车销售服务有限公司
 - 河南伟业汽车销售服务有限公司
 - 河南海川汽车贸易有限公司
 - 郑州远达雷克萨斯汽车销售服务有限公司
 - 郑州富达丰田汽车销售服务有限公司
 - 郑州港骊祥汽车集团
 - 河南威佳汽车集团
 - 河南玖锐汽车贸易有限公司
 - 河南两相和汽车贸易有限公司
 - 河南中德宝汽车销售服务有限公司
 - 郑州郑德宝汽车销售服务有限公司
 - 河南英之翼汽车销售服务有限公司
 - 河南世纪阳光汽车销售服务有限公司
 - 河南裕华阳光汽车销售服务有限公司
 - 河南昌河汽车实业有限责任公司
 - 河南华驰汽车销售有限公司
 - 河南云阳汽车销售有限公司
 - 河南豫港华翔汽车销售服务有限公司
 - 郑州法利汽车销售服务有限公司
 - 广汽丰田河南成悦经销店
 - 河南泰菱实业有限公司
 - 郑州宝莲祥汽车销售服务有限公司
 - 河南合众汇金实业有限公司
 - 河南亿泉汽车贸易有限公司
 - 郑州众泰汽车销售公司
- (以上排名不分先后)

新车竞秀热力足

本报记者 苏立萌

如今,新车为汽车厂商的快速崛起立下了汗马功劳,一款车型“定天下”的情况时有发生,近期,又有多款新车扎堆上市,点燃中原车市“冬天里的一把火”。

广汽三菱新劲炫 丝绸之路纪念版发售

日前,广汽三菱与三菱汽车销售(中国)携新帕杰罗·劲畅、新劲炫及进口欧蓝德·帕杰罗4款车型亮相第十二届中国(广州)国际汽车展览会。广汽三菱新劲炫丝绸之路纪念版也正式上市,并以16.98万的价格发售。

车展现场,丝绸之路万里行媒体嘉宾团亮相广汽三菱展台,展现了广汽三菱2014年丝绸之路万里行取得的斐然成绩。在中国第一次全媒体整程走完丝绸之路的丝绸之路万里行活动中,广汽三菱凭借专业的越野技术和高品质的汽车产品,助力首届“丝绸之路万里行”活动圆满收官,更成为丝绸之路万里行六年征途唯一指定合作车企。

当天,新劲炫丝绸之路纪念版的璀璨上市使展台气氛迅速高涨。相比新劲炫精英版,新劲炫丝绸之路纪念版装饰了丝绸之路万里行车型的限量版车贴,更增加了丰富的“越级”装置——车顶行李架、大尺寸蓝牙DVD导航系统、高品质真皮座椅、三辐式真皮包裹方向盘和侧踏等多项配置,实现操控性、舒适度、智能化、品质感等多方面的提升。



凯翼C3登陆

11月30日,以“我要你的第一次 炫动河南”为主题的凯翼C3河南地区上市发布会在凯翼汽车河南郑州德利4S店成功举办。现场,凯翼C3的官方指导价正式公布,上市新车分为三个版本,蓝钻版45800元、黄钻版48800元、金钻版51800元。活动当天,凯翼汽车向河南地区首批凯翼C3车主交付了新车钥匙,标志着凯翼汽车河南地区迎来首批车主。凯翼C3定位人群为追求生活品质感、家庭责任感和乐观进取心的简易务实者,其灵动外观、宽敞空间、越级配置、五星安全四大产品优势很好地满足了这类人群的用车需求。作为凯翼汽车的首发车型,凯

翼C3整车设计元素基于“雄鹰振翼”,诠释了力量和动感的完美结合。2510mm的轴距,4250mm×1726mm×1510mm的车身尺寸,深刻诠释了“小车大空间”的设计理念。操控动力方面,凯翼C3搭载1.5L四缸16气门发动机,创造出百公里5.6L同级最低油耗,进入了第三批国家“节能产品惠民工程”推广目录,可享受3000元节能惠民补贴政策。凯翼C3的目标客户基本都是第一次购车,其领先的产品性能和时尚动感的造型,将给用户的第一次购车带来更多的品质信任和越级体验。也必将为同级别轿车市场注入新活力。

2015款海马S7发布

11月29日,郑州港骊祥海马4S店隆重举行“2015款海马S7上市暨特卖会”为主题的上市发布会。活动当天,省十几家专业汽车媒体齐聚郑州港骊祥海马4S店内,共同见证了2015款海马S7的揭幕仪式。本次海马S7的改款升级,360度全景可视系统的出现让人眼前一亮。除了手动自动两款最低配置的车型以外,其他车型均配备了360度全景可视系统。最低只需11.88万元,便可享受这项安全又便利的配置。2015款海马S7还加装了上坡辅助系统,减少车辆在坡道上起步的溜车现象,更加安全便利的同时,也让坡道起步更从容轻松。2015款海马S7延续了海马S7的纯正SUV底盘,结合海马先进的底盘调校技术,为驾驶员带来出色的操控稳定性和道路通过性。全系标配EPS电动助力转向系统,能精确调节不同速度下的转向助力,路感精准,灵活驾驶的同时,还能降低3%~5%的油耗。

比亚迪S7上市

11月26日,比亚迪S7河南上市,官方指导价11.99万元~13.99万元。比亚迪S7上市推出的3款全部为7座车型,搭载了PM2.5绿净系统、2.0TID黄金动力总成、360°全景影像、博世第九代ESP、记忆联动系统等系列实用性极强的高端配置。不管是7人大家庭、二胎家庭还是两个三口之家,让一同出行变得简单。而且,S7的第二排座椅可以滑动、折叠及翻转,第三排座椅可以完全放平,隐藏在后备箱增大载物空间。同时,S7还是一款充满“速度与激情”的SUV,也是国内首款搭载湿式双离合的SUV。其搭载了比亚迪最新研发的2.0TI涡轮增压缸内直喷发动机,拥有151KW的最大功率及320Nm的峰值扭矩。而与之匹配的6速手自一体自动变速箱,是一台湿式双离合变速器,操控更平顺。此外,比亚迪S7还搭载了360°全景影像、博世最新第九代ESP、EPB电子手刹等多项极智安全配置。

读者参与投票方式

即日起至12月21日,读者可编辑经销商名称,通过郑州日报汽车微信公众平台(左侧二维码)或发送短信至13526421161,为你心中最喜爱的经销商投出关键一票。

车市活动

郑德宝 BMW“钣喷体验之旅”启动

本报讯 11月25日,BMW“钣喷体验之旅”走进郑州郑德宝5S店。参加活动的媒体以及客户得以亲眼见证以宝马的售后钣金喷漆业务提供的可靠安全保障和卓越维修品质服务,近距离了解BMW售后服务“高效、透明、关爱”的核心价值观。钣喷业务在宝马经销商的维修服务中所占比例已超过50%,是目前客户需求最大的一项业务。我们希望通过今天这种体验式活动,让我们的客户了解宝马售后钣喷业务的优势,更好地体验到宝马售后钣喷服务的品质。郑德宝相关负责人在活动中表示。事故车维修后车身能否达到原厂车身的等级是消费者最关注的问题。宝马授权经销商的正规原厂配件和材料,标准维修工艺,以及宝马认证维修技师,专用维修设备,能够保证车辆在维修后保持德国原厂的品质。在活动中,通过观赏视频、培训师的讲解,以及参观车辆维修工艺的过程和环保水性漆的品质,现场来宾亲身感受了宝马经销商的维修服务的细致、可靠。在答疑解惑环节,培训师还来宾进行了车身主动安全和漆面保养方面的专业指导。作为业内首家将售后服务进行品牌化管理的汽车公司,宝马近年还推出了一系列服务项目和举措,如预约快修通道“1小时机油滤保养”、“24小时钣喷预约快修服务”、“悦享保养套餐”等,获得了业内和客户的高度认可。(李汪洋)