

羊春有约
 主题策划·靓车有约



受春节长假影响,近期车市略显冷清,但随着消费者购买力的逐渐回归,羊年车市正在缓步回暖,其中,女性消费者购买力释放尤为明显。而即将到来的三八妇女节也将为经销商们带来更多女性客户。经销商们认为,目前女性消费者已经成为购车主力,且女性车车数量将会继续上升。

车市春来风景异

本报记者 苏立萌

车讯速递

海马S5 1.5T 郑州开售



本报讯 日前,海马汽车首款T动力车型海马S5 1.5T正式全国上市,郑州各个海马4S店已正式开售。海马S5 1.5T CVT以“双T黄金动力总成”填补了目前国内SUV 1.5T排量CVT车型的市场空白,成为80后、90后新生代的青春新宠,并以上佳的市场表现成功跻身紧凑级SUV主流阵营。

海马S5 1.5T CVT的最大亮点是由1.5T VVT涡轮增压发动机和国际一流品牌比利时邦奇第三代CVT所组成的“双T黄金动力总成”。在保证澎湃动力持续平顺输出的同时,实现了最佳燃油经济性,为都市新玩家提供了更多的激情与活力。

除了澎湃“T动力”外,海马S5 1.5T CVT还在多个方面力求完美,符合国际潮流趋势的造型设计、同步合资的品位工艺、智能科技的丰富配置以及新五星安全等,都成了海马S5 1.5T CVT备受青睐的资本。

海马S5 1.5T CVT由欧洲设计公司意大利LD'A倾情打造。动感不失活力的车身线条,彰显独特的青春气息。同时,海马S5 1.5T CVT在智能化配置上,配备了同级中少有的360°智能驾驶辅助系统,让驾驶员通过显示屏了解车辆周边视线盲区,自在享受眼观六路、随心所欲的驾控感受。另外,先进的Joy-Touch影音娱乐系统、SMART智能行车电脑、AMTS智能检测系统等智能配置也为这款车的超前“智慧”锦上添花。而C-NCAP新五星安全标准又让年轻人的青春冒险更加自在安心。(李汪洋)

全球首批钣喷改善认证店 落户郑州远达雷克萨斯

本报讯 近日,郑州远达雷克萨斯成为全球首批B&P Kodawari认证店,并在店内举行了授牌仪式,当天丰田汽车总部和LEXUS雷克萨斯中国的高层均出席了授牌仪式,此次授牌仪式的举行,标志着郑州远达在钣喷服务领域取得了阶段性成果。

钣喷Kodawari是2012年由丰田汽车发起,在全球进行推广的钣喷改善项目,该项目在确保雷克萨斯高品质维修工艺的同时,按照与客户承诺的交车时间完成维修,其改善范围不仅涵盖维修车间,同时还覆盖了顾客的对应、零件的调剂等各部门管理流程的改善,对经销商现有的工作方法有着革命性地挑战,能够通过此认证的经销商在钣喷业务方面的表现堪称业界楷模。

作为雷克萨斯全国第二家荣获B&P Kodawari资格的认证店,自启动B&P Kodawari改善项目两年以来,郑州远达不断完善工作流程、提升作业品质,最终成功通过了B&P Kodawari认证项目的全部评测要求。作为行业内具有指导意义的认证项目,其认证标准包括维修作业、业务流程、KPI目标管理等各方面。认证通过后,不单提升了钣喷的维修品质,更确保了顾客的准时交车时间,让消费者切身感受到B&P Kodawari带来更为优质的服务。

据悉,LEXUS雷克萨斯已在全国启动多家B&P Kodawari待认证经销商,未来将有更多认证经销商为广大LEXUS雷克萨斯车主提供优质服务。(李汪洋)

节后销量正回暖

据统计,2015年1月份,乘用车产销增长明显,与上年同期相比,乘用车产销分别增长15.1%和10.4%。“开局表现良好。”有经销商表示,“不过,二月份销量受春节假期影响,出现小幅下滑。”

“每年春节前,都是车市旺季,考虑到假期出行、探亲,不少持币待购者会在春节长假到来之前入手新车。”东风悦达起亚河南广发店市场经理高松告诉记者,“节前,消费者购买力经过大幅度释放,节后并未迅速恢复,因此,春节长假过后正是销售疲软期,销量大打折扣。”

在春节期间,郑州各个汽车经销商都推出有购车优惠政策,但受长假影响,前往展厅看车、选车的消费者并不多,不少汽车经销商节日期间的销量为个位数。“营销政策一直都有,有些热销车型的优惠力度还特别大,但近期每天的平均销量为3台,店里较为冷清,和节前火爆热销的状态完全不同。”郑州宝莲洋宝马4S店销售经理李默然说,“不过,这种情况并不会持续太久,随着元宵节、妇女节的到来,各个品牌经销商会推出多样营销活动,有助于掀起消费者的购车欲望。”

新春心愿



张方
 河南亿瑞汽车贸易有限公司总经理

“羊”春寄语:女性在拼搏事业的同时,更要分出一部分的精神照顾家庭,处理好夫妻关系、婆媳关系,让家庭生活更和睦。

“做女人要三独立,思想独立、事业独立、金钱独立。”

我的2014,有抉择,有挑战,也有艰辛与感动。这一年中,因为有知己、家人、领导、同事的支持、信任和帮助,才让我有更大的动力向前迈进,并迅速成长。其中的辛苦在大家的鼓舞下淡化,在自己最累的时候,领导几句信任的话语、同事一个贴心的关怀、家人一个关爱的眼神,都让我感动,这些就是动力源泉,也是2014年最值得珍惜的片段。

在工作成绩上,销量可能是最直观的数据体现。不过,在我的事业上,最大的成绩是团队稳定。去年能够在工作中赢得赞誉,主要是团队的力量,而接下来的工作中,团队稳定依然是我最为看重的。

其实,成功的事业使我们享用更好的物质享受,增添更多的自信与美丽。但是,我更看重的是女性内心以及情商的提升,它们可以使女性的气质魅力由内散发出来,强大的不止是内心,还有气场。平时遇到压力,要懂得释放压力,懂得享受生活,闲暇时,我会约上闺蜜吃饭、看看电影、K歌、散步,或者和家人一起出游,这都是调节身心的好方法。

女性购车需求旺

目前,我国汽车消费趋势正处于上升阶段,攒钱买车的消费者不在少数,汽车市场的刚性需求依然很大。“最为明显的是女性消费者的购车需求正在增长。”河南东城天道福特4S店市场经理杨捷告诉记者,“一直以来,汽车产品的消费群体多以男性为主,而近年来,随着家庭收入增长、生活习惯的变化,女性对车的需求正在快速增长,为自己

购置车辆的女性消费者越来越多,如今,女性消费者已经迅速成为汽车消费市场一股中坚力量。”

在走访中,不少汽车4S店的销售人员都表示,前来购车的女性消费者在销量中已经占据巨大份额。“而且多数家庭的购车决策都受女性影响。”高松表示,“店内前来购车的女性消费者占到了总销量的40%,女性消费者带旺

了两厢车和小型车细分市场,不仅提升了品牌销量,也提供了更多新的强劲增长点。”

“目前,在店里购车的女性客户比例已经达到30%,这个比例每个月会有变化,但总体来看,女性客户比例处于上升趋势。”李默然表示,“正是女性购车需求的增加,使汽车厂家、经销商更加看重重女性节日妇女节的营销策略。”

贴心服务保安全

女性购车族的崛起,让车商的目光同时汇聚到三八妇女节,不少经销商已经在精心筹备三八妇女节的优惠活动。进店有礼,抽奖赢礼品、现金直降等各种优惠让冷清的车市热闹起来。

“关于妇女节的优惠活动正在紧张的准备中,优惠幅度不会让女性客户失望。”高松表示,“当然,除了车型优惠,店里还将为女性消费者准备一些精美

礼品。”

此外,有不少经销商考虑到女性车主对动力、操控等车辆性能并不了解,在用车时对车况不清楚,专门针对女性客户推出售后回访、保养提醒等各种贴心服务。

“女性对车辆使用状况不太注意,在用车时也很难发现车辆长期使用之后出现的一些小问题,为保证女车主的用车安全性、舒适性,店内售后人员会

定时对女车主进行回访,并按提醒女车主前来保养,对车况进行全面检查。”李默然说,“这不仅是对售后车辆负责,也是对客户的安全负责。”

记者了解到,并不是每家经销商店都有这种售后“温馨提醒”,有行业专家认为,女性车主应该意识到车辆保养的重要性,按时保养车辆,此外,在车辆发生异响、异样等问题时,应该尽快检查维修,以免影响人身安全。

驾车提醒

掌握开车常识 做安全女司机

如今,女司机到处可见,但开车并不是一件简单的事。那么,女性开车应该特别留意哪些问题呢?

座椅调整是否合适

坐上驾驶员的位置要开车时,要先将座椅调整合适,离方向盘太近或太远都不对,尤其是开配有安全气囊的车型,身材娇小的女性坐得太靠前,发生意外时,就会有被气囊击伤的可能。由于离合器、制动和油门等踏板也要经常踩下、松开,座椅拉得太往后的话,则会妨碍双脚的动作,所以应以座椅前后的距离为考虑重点。另外,女性开车时要穿合适的鞋子,鞋底较滑的鞋和高跟鞋都会妨碍开车,必要时可多预备一双适合驾驶的鞋以供替换。

周围环境是否安全

大部分的女性驾驶员,尤其是刚上路的初学者,开起车来都格外小心注意,通常她们会把注意力高度集中于前方,却忽略了同样重要的车后和两侧。

开车时要眼观六路、耳听八方,侧视镜和车内的后视镜一定要调整适当。不过从这些镜子里所能看到的范围还是太小,从斜后方到后方的这段范围,通常是看不见的死角。由于这个死角发生车祸的情形非常多,因此在变换车道或超车时,一定要把脸转向左右,确定了斜后方及侧面路况后,再采取行动。

车况是否正常

驾驶员若不了解汽车的特性,很容易导致意想不到的事故发生。因此女车主也应该对汽车的基本特性有所了解。女性朋友多数喜欢开自动挡汽车,但要注意避免以D挡一路开到到底的习惯,要学习合理运用各个挡位。

仪表盘上的各种指示灯要多加了解,在行驶时万一起便知道汽车发生了什么问题而及时应变。车子启动前打开点火开关,所有的检测灯要全亮,而起动后会随即熄灭才表示检测系统正常运作,否则应尽快送厂检修。平时出车前,要学会最基本的三油(汽油、机油和制动液)、三水(冷却水、蓄电池电解液和雨刷水)的检查,这些液体若有缺少应立即补充,否则麻烦会立即就来。此外,要掌握自己车子的保养周期,定期更换。

“有活力,有挑战,才是我想要的生活。”

可能很多人认为汽车是属于男性硬朗的世界,我觉得女人也可以在车市的发展中充当决策者和领航者,而且现在汽车行业女性管理者也越来越多,撑起了“车市半边天”。2006年我正式踏入汽车行业,从对汽车一无所知到今天成为河南亿瑞的总经理,付出了很多,也收获了很多。2014年10月18日,这天我记忆犹深,河南亿瑞江淮汽车万人团购节举行仅2小时的时间,便取得了80个订单客户的业绩。

职业的工作性质决定了我必须忙碌中度过。大到新车上市战略计划的制定,小到营销活动的每个细节,都是我的职责所在。不过,忙碌是有回报的,尤其是看到去年整体的销量有了历史性突破,倍感自豪。面对无处不在的工作压力,我会积极调整,扛不住的时候会找个安静的地方,坐下来,听一些轻缓的音乐或是静静地看书,放松心情。

对于我来说事业和家庭都非常重要。我既是妻子,也是两个孩子的母亲,需要付出更多的精力、更多的努力、更多的激情来工作。希望以后可以在工作之余亲自下厨,做上几道好菜与家人分享,其实做菜也是一种乐趣和享受。



张欢
 河南亿泉汽车销售服务有限公司副总经理

“羊”春寄语:2015年,我希望公司业务更上一个台阶,团队更加团结和稳定,提升员工的整体工作素质,让他们对公司更有归属感。也希望父母身体健康,孩子平安快乐,老公事业有成。