

寻找车市诚信之星



河南四海盛景实业发展有限公司

候选理由:诚信是企业立业之本

□晚报记者 陈娟

在竞争异常激烈的今天,诚信成为众多商家的立业之本。河南四海盛景实业有限公司总经理尚晓峰告诉记者:“诚信是奠定品牌文化营销的基础,也是决定一个企业品牌能否赢得消费者认可的重要评价指标。品牌若失去诚信文化,终将行之不远。”

从客户实际需要出发

作为河南较早建立起来的汽车品牌4S店,河南四海盛景实业有限公司在建立之初就把“以人为本”、“关爱在细微处”作为公司的服务宗旨。经营中,公司一直坚持人性化的服务理念,在提高服务人员服务水平的时候,更注重服务意识的培养。

“创造超值生活”的服务理念,最早是由吉利汽车提出,而现在这种思想已完全渗透到四海盛景的企业文化当中。公司倡导的“服

务营销”已经在汽车业内形成自己特有的品牌。

全力打造“四海盛景”

经过6年的奋斗,四海盛景多次取得吉利汽车单一品牌经销商销量排名全国第一的佳绩,2002~2006年度重合同、守信用企业,2002年度和2004年度河南十佳汽车经销商,2004年7月在2万家经销商参选的全国最佳50家汽车经销商评选活动中被评为“全国50佳汽车经销商”。2005年公司被河南汽车流通行业协会、《郑州晚报》等数家媒体评为2005年度诚信企业,2006年度公司又被评为2006CCTV年度中原先锋企业等荣誉称号。

四海盛景在过去的一年里一直把强化质量管理,终端再造工作流程,提升服务品质作为工作的重点。服务站去年被吉利集团授予五星级服务站,今年将全力打造“四海盛景”这一销售服务品牌。

由本报主办的“2007郑州汽车A级诚信经销商”评选活动已经进行了一些时日,无论是短信平台还是信件投票,近3万张的选票无不表达着广大消费者对诚信评选活动的热烈回应和大力支持。从本期起,本报将开设“寻找诚信之星,我们在行动”专栏,向您介绍被选企业工作中的点点滴滴。



河南天时捷汽车销售服务有限公司

候选理由:诚信从细节做起

□晚报记者 陈娟

“以诚信为道,建服务名店”是河南天时捷汽车销售服务有限公司的发展目标,而诚信服务正是实现这一目标的源泉。该公司董事长刘健认为,诚信服务包括信赖之道和感恩之道,它不仅体现在售前、售中,更应该体现在售后,通过“诚信服务”品牌的建设,统一服务形象,以诚信服务为客户创造更多价值,并促进销售。

坚持“专业于车、专注于人,专诚于人”的经营理念,要求团队的所有员工要先做人后做事、诚信当先、谦虚务实。让员工明白,工资是谁发的,不是公司,而是客户。在天时捷公司看来,每个人的工资都是客户给的,客户买车、修车都是在给员工“送钱”,客户是衣食父母,所以要像亲人一样对待他们,对客户要有一颗感恩的心。

贴心服务每位车主

季节和气温的变化,常常对车子保养有特别的要求。这些,天时捷都提前

为客户想到,每逢换季时,公司便会举办服务节活动,为所有品牌客户进行全车检查,提出后续保养建议,利于车主们长远用车。

因为诚意待人的感恩心,河南天时捷把服务这份对客户责任拓展至对所有品牌客户的博爱,并将这项服务固定下来。每次服务节赠送的小礼品,实用之余,更体现出公司对客户的贴心关怀。

想客户之所想

车辆的售后服务不只是一修车这么简单,真正能感受到服务水平的不是汽车,

而是有血有肉的客户,所以在保证专业性的服务的同时,河南天时捷非常注重与客户进行有价值的沟通,想客户之所想,急客户之所急,根据客户的需要把更多服务项目带给客户。如:河南天时捷从成立之日起,就设立了365天每天24小时救援服务项目,定期推出一系列惠及客户的增值服务,不仅让客户对天时捷更加信赖,同时也强化了海南汽车这一品牌形象。该公司负责人说,优秀的车商应该坚守对客户真诚与信诺,让客户在每一个细节上都体验到河南天时捷的“诚信服务”。

先做人后做事

作为海马汽车的特约经销商,自公司成立以来就

[新车上市]

3月,新车“上市月”

奇瑞开瑞

3月15日,奇瑞汽车在安徽芜湖举行了“奇瑞服务快乐体验——奇瑞服务车升级暨开瑞上市仪式”。上市的开瑞包括基本型、标准型和舒适型共3种型号,以奇瑞风云平台为基础进行了改进,加长加宽加高的车身综合了轿车和厢式车的特点,售价仅5万余元。

江淮祥和 瑞鹰 SUV

3月18日,江淮商务车公司在合肥同时推出瑞风最新款商务车“祥和”及新

品瑞鹰 SUV。

瑞风祥和是江淮公司在MPV领域引进、消化、吸收韩国现代技术,结合企业自身实力开发的一款拥有自主知识产权的新产品。REIN瑞鹰则是江淮在轿车平台上开发制造的第一辆车,也是拥有完全自主知识产权的SUV。

翱龙 CUV

2006年SUV市场新宠黄海汽车翱龙CUV经过了18项技术改进,日前宣布已经在全国范围内上市销售。

据介绍,技术改进后的新款翱龙CUV于集中上市前已在少部分城市进行了试点销售,市场反响非常好,各地经销商的订单不断。

福特 S-MAX

3月18日,由福特投放中国的首款SAV车型S-MAX在河南裕华福源4S店内隆重上市。福特S-MAX共推出两款车型,2.3L时尚型,售价21.98万;2.3L豪华型,售价23.98万,并有7种颜色供顾客选择。

秦麒杰

[汽车故事]

车主谈 RIO 千里马

目前,1月中旬刚刚上市的RIO千里马成为关注焦点。售价11.88万的RIO千里马1.6L自动挡目前的销量超乎想象,不少车主均表示有那么多配置这个价格很实在。

东风悦达起亚河南新裕隆专营店负责人介绍,浙江的路先生在RIO千里马上市第二天就购买了1辆1.6L自动挡。据路先生说,由于朋友中有开千里马和赛拉图的,路先生对韩系车尤其是东风悦达起亚的产品可

以说十分熟悉,在他们的推荐下,路先生去4S店特别关注了即将上市的RIO千里马,当时就被它漂亮的外观所吸引,11.88万的价格正好也在他的预算范围之内。因此,没有过多的犹豫,路先生第二次就订下了顶配的RIO千里马。

河南双盛专营店的负责人介绍,客户路先生也反映在4S店里第一眼看到RIO千里马就很中意,觉得开出去既有面子又显品位。

河南广发专营店的负责

人介绍,以前的千里马就素以动力强著称,赛拉图的1.6CVT发动机还获得了“十佳发动机”的称号,而1.6L自动挡的RIO千里马用的正是这一款获得权威机构与大众认可的知名发动机。在RIO千里马1.6L自动挡车型上,其中很多配置都是中高级车上才能看到的,在同级别车型中可谓绝无仅有。对那些愿意花12万元买辆好车的人来说, RIO千里马绝对值得考虑!

周莹



POLO 劲情·劲取

爱到 POLO 劲情时

春天是浪漫的季节,正是爱的劲情时刻,选择这一季节,说出你爱的感言,让POLO劲情、POLO劲取带着无数惊喜,拉近心的距离,让爱的季节更甜蜜。

♥ 购车好礼挑花眼!即日起到3月31日,凡在我公司购买任一款POLO劲情、POLO劲取,即可获赠MOTO手机或施华洛世奇水晶项链,收获春天的祝福。

♥ 参与试驾,惊喜重重!来我公司展厅试驾,均可获赠精美礼品。

♥ 免费检测,维修赠礼!即日起至3月25日,凡上海大众用户均可来我公司参加大众关爱发动机检测专场活动,16项专业免费检测,维修/保养赠礼。

客户俱乐部会员升级中,更多惊喜等着您!详情咨询0371-66819405

河南裕华上联汽车销售服务有限公司 地址:郑州市城东南路118号

销售热线:0371-66828547 66817777 67259566(北环店) 24小时服务热线:0371-66819405

二手车免费评估热线:13937117586 网址:www.svw-hnhome.com