

营销人物专访

# 如何让客户走得更坚实

## 秘诀:稳健行走,未雨绸缪 河南国际汽车贸易有限公司销售部经理郝晨翔访谈

□晚报记者 陈娟 周莹 实习生 龚一鸣

和国产车市场相比,进口车市场的竞争似乎还处于初级阶段,但这是否就意味着进口车销售企业可以高枕无忧,如同襁褓中的婴儿一般在呵护中成长呢?河南国际汽车贸易有限公司销售部经理郝晨翔告诉记者,进口车市场的竞争必将成为继国产车之后又一块战略要地,企业从现在起就要学会稳健行走、未雨绸缪。



竞争并不完全充分,但进口车售后服务市场的竞争已是先声夺人。郝晨翔告诉记者,购买德国大众车型的消费者大多属于知识水平高的成功人士,他们对汽车有着自己独到的见解,这就

求我们的销售人员要掌握更丰富的专业知识。售后服务更是日常工作的重点,公司不仅要具备精湛的技术水平,更要补充人性化的增值服务,让消费者能够畅快无忧的享受豪车魅力。

### 市场里有学习机会

郝晨翔告诉记者,从目前市场格局来看郑州市场进口车型竞争还不够激烈,特别是高端品牌中,能和德国大众进口汽车同台竞技的也只有奔驰、宝马一类的知名品牌;此外,选择高端进口车的消费者大多属于“三高”人群,品牌忠诚度较高,由此就注定了进口车商还没有进入到充分的市场竞争中。这段时间让我们

从国产车市场中学习到更多经验。

### 品牌推广很重要

郝晨翔告诉记者,不少消费者都认为进口车价格高、维修费用高,但却都忽视了其本身具备的价值,如何让更多的消费者了解并喜爱进口车品牌,将是进口车商最重要的工作。

### 服务水平要更高

虽然整车销售市场的

# 萨马兰奇钟情中国车

今年是中国西班牙年,中西两国在经济、文化等领域的交流与合作都有了进一步的拓展与深入。4月10日,定居在巴塞罗那的国际奥委会终身名誉主席萨马兰奇,饶有兴致地来到中国新车在西班牙的

全球发布现场,并欣然接受邀请,与中国福田汽车公司总经理王金玉先生一起,揭开了来自中国的多功能商务车 MP-X 蒙派克的红色盖幕。

萨翁在听到这辆来自中国的 MP-X 蒙派克运用

了先进的 X-tec 技术,拥有了“第三代 MPV 底盘”而达到了国际标准时,萨翁显得非常兴奋,对中国汽车能在较短的时间内取得这样的成就感到高兴。这位宣布北京举办 2008 年北京奥运会的奥委会前主

席、中国人民的老朋友表达了自己对中国车的喜爱,还充满感情地挥笔题词“Trust the Power of China (相信中国力量)”送给福田汽车,对中国的美好感情溢于言表。

秦麒杰

# 自动+四驱:昌河铃木意欲开辟新市场?



Boxter,还有雷诺风景 4x4。昌河铃木即将上市的新车浪迪似乎也打算紧跟这一路线。

众所周知,四轮驱动系统通常为越野车或高性能轿车所采用,但限于成本甚少在小型车上采用。浪迪打破常规,首次在这一级别的车型上搭载了全时四驱系统,大大提高了车辆的地形通过能力和操控性能,同时匹配具有大功率、低油耗、轻量化特点 K14B 发动机,

以这类车型目前在国内的使用环境来说,带来的好处不言而喻。

浪迪还推出了搭载自动变速器的型号,这也是国内同类车型中少见的“高级”装备。另外,方正的车身造型能够带来更为实用的车内空间。

身为同级别中首个配备四驱系统和自动变速器的车型,浪迪的出现为我们提供了一种别样的解题思路。

□晚报记者 秦麒杰

都是靠着不同于主流产品的设计成功开辟了新的市场,例如当初的宝马 X5、保时捷

国际市场上有不少车型

# 菲亚特:新实力阵容登陆中国

4月20日,菲亚特为其全新品牌标识和 Linea、Bravo、Grande Punto Abarth 三款新车举行了亚洲的首次亮相。

菲亚特的新车标源于1931年~1968年期间菲亚特汽车车身前装饰用的盾形车标,表达了汽车技术、意大利设计、动感以及强烈个性完美融合的一种理念。菲亚特(中国)商务有限公司董事长孟斐璇先生表示:“菲亚特的新车标是近期

菲亚特汽车大力实施新品牌战略的最好注脚。”

菲亚特集团汽车股份公司中国代表处首席代表、南京菲亚特汽车有限公司首席执行官韩同安表示:“中国是菲亚特汽车的重要市场,此次上海车展上展示的 Linea、全新 Bravo 以及 Grande Punto 这些代表菲亚特最新科技和方向的车型,都将尽快引入中国。”

秦麒杰

# 5003 辆:哈弗 4 月创新高

长城汽车消息,旗下主力车型哈弗 CUV4 月份售出 5003 辆,创出了国内 SUV 单品牌单月销量最高记录。

据长城汽车市场部负责人介绍,哈弗取得这样好的成绩得益于哈弗柴油版上市。搭载与博世共同

匹配的高压共轨柴油机的哈弗,拥有价格低、油耗低的双重优势,在上市短短几个月内,柴油版和汽油版的销售比例已达到 1:1,而且柴油哈弗目前大有增长态势,极大地推动了国内柴油车市场。

旗杰

# 12000 辆:中华轿车喜迎红五月

华晨汽车消息,4 月份华晨中华品牌旗下中华尊和中华骏捷共销售 12000 辆,创造了华晨单品牌单月销量过万的好成绩。

据悉,华晨汽车已确定了未来几年“两步走、翻两番”战略计划,即今年销量从 2005 年的 12.25 万辆提高到 30 万辆,年销售收

入从 200 亿元提高到 400 亿元以上,实现第一个翻一番目标;到 2010 年,实现整车销量 50 万辆,销售收入 800 亿元以上,实现第二个翻一番目标,建成我国汽车工业发展自有技术、自主品牌的研制基地,成为国际化大型企业集团。

旗杰

# 奇瑞 A1 推出网购新模式

□晚报记者 秦麒杰

点击鼠标就能买到奇瑞最新的小车 A1? 这个夏天,只需通过特定的电子商务平台,消费者不仅能轻松预订刚刚在上海车站亮相的大热车型 A1,还能获得额外的价格优惠,这是奇瑞汽车为喜欢 A1 的消费者准备的一种全新购车模式。

在日前举行的“奇瑞

营销模式创新研讨会”上,奇瑞高层与全国 20 余家媒体记者共同总结了数年来营销模式的变革历程,并深入广泛地探讨了新的分销模式所可能产生的影响,“A1 网购”正是这一新模式的重要表现形式。在会上,奇瑞同时还提出了以客户满意度为中心的全新区域管理模式,首次将提升消费者价值作为销售区域管理的首要目标。

# 江淮格尔发:车展上演合家欢

作为中国汽车自主品牌代表,江淮汽车格尔发也派出了自己强大的阵容参加了上海车展,牵引车、搅拌车、载货车、自卸车以及亮剑者等多款精品重磅出击,上演了一场车坛合家欢。

江淮格尔发全系车型以及亮剑者受到了专家及众多客户的关注。众多专业

观众询问车型、车价,前后左右观摩并享受登上驾驶室感受格尔发的豪华与气魄。格尔发重卡作为江淮汽车扛鼎之作,自 2004 年问世以来,迅速确立了在中国重卡行业的主流地位。2006 年,格尔发销售增长率全国第一,同比增长率突破 500%。

尚兵 张家彬



# 新乐驰 心惊喜 SPARK 乐驰 07 新款惊喜上市

就这一刻,是什么让你怦然心动?除了 SPARK 乐驰缤纷全系首度重磅登场双喜双喜,更有 39,800 元起的夏天惊喜价震撼心动!谁说选择只能独一无二?谁说时尚高不可攀?全新 SPARK 乐驰全系一竿打破老套路,款款展精彩,辆辆超值新身价。小小一吨,动力潮流即刻轻松在握,畅享名震全球的雪佛兰风尚经典,尊贵大师乔治亚罗的巅峰造诣,品位通用全球 GMS 千锤百炼的一流品质,领创时尚、激情、关爱绿色的都市自由风!

## 特约经销商:河南裕华江南汽车销售服务有限公司

地址:郑州市北环路中段河南省汽车交易中心(北环路与文化路交叉口向西 500 米) E-mail:sales@yhjngs.com  
服务:0371-67250211 67250213 分期付款:0371-63792430  
销售:0371-63731141 63724764 66532098 65646989  
更多信息请访问 Http://www.yhjngs.com

