十七万九千八 天籁开回家

近日，河南威佳汽车集团宣布，该集团独家买断了100台2.0E公务版天籁车型。只要是通过政府采购或媒体组织大型团购赏车活动，均可享受17.98万元的超值优惠价格。

自东风日产启动“腾飞07 挚诚巨惠”的消费者回馈行动以来，销量节节攀升，4月份更是跃居全国销量五强。河南威佳汽车集团战绩不凡：其旗下威佳专营店截至目前销量稳居全国第一名，威达专营店客户满意度排名全国第二名。为了回报消费者对东风日产的长期支持与厚爱，河南威佳汽车集团经东风日产乘用车公司特许，独家买断100台2.0E公务版天籁车型，数量有限，售完为止。

刘剑

豫海奥迪·周末高球荟上演

5月19日，由河南豫海汽车组织的奥迪周末高尔夫高球荟在河南地平线高尔夫俱乐部举行，60多名奥迪车主在此与高尔夫运动进行了亲密接触，体验了高尔夫这项运动的独特魅力，活动得到了客户一致好评。

据河南豫海汽车市场总监孟庆伟介绍，本次活动是河南豫海针对高尔夫这项运动感兴趣而又没有深刻接触过的目标客户而特别组织的。活动中，豫海汽车还特别为参与活动的客户聘请了高尔夫球界的资深教练对他们进行现场讲解和指导，以尽快让参与活动的嘉宾尽快了解高尔夫。

刘瑞红

首届“骊威杯”才艺之星少儿钢琴大赛开始报名

“六一”临近，为了让孩子们过一个快乐、难忘的节日，同时也为了锻炼孩子们各方面的能力，东风日产郑州威佳专营店将在6月1日举行“骊威杯”才艺之星少儿钢琴大赛。比赛过程分为自我演讲、钢琴才艺大赛和有奖问答三个环节，如果您的孩子有这方面的特长，可以到位于郑州市花园北路柳林的东风日产郑州威佳专营店报名。

刘剑

车界人物

以品质领跑经济车市

——访重庆长安铃木汽车有限公司河南区域经理李清松

2007年4月，在全球瞩目的上海国际车展上，长安铃木携两厢SX4、天语SX4和雨燕三款全球战略车一起登场，全面展示了长安铃木“科技成就低能耗高品质奇迹”的最新成果，而在河南市场，长安铃木一场全面整合销售网络、全面提升4S店品牌形象的行动已经从1月份悄然展开……随着一系列的举措，长安铃木“高科技、高品质、低能耗”的品牌理念逐渐深入人心，其在经济轿车领域日益显示出强大的竞争实力。

技术领跑市场

今年1月份刚刚就任长安铃木河南区域经理的李清松告诉记者，无论是雨燕还是天语SX4在河南市场都呈现出快速上升的销售势头，而刚上市的两厢SX4的火爆程度更是大大超出了预期。长安铃木之所以能够在同质化的市场中脱颖而出，则完全得益于自始至终坚守的“高品质”。

李清松介绍说，日本铃木的小型车制造技术堪称全球第一，特别是在发动机的核心竞争领域，其技术的领先性有目共睹，长安铃木在此技术平台上研发的雨燕、天语SX4、两厢SX4等车型在“高品质、低能耗”上就具有了独一无二的优势；另外，长安铃木还致力于车型的创新，特别是引入Crossover(跨界轿车)概念的“运动休旅车”两厢SX4从一开始就超越了竞争对手，抢占了市场先机。

服务提升价值

言谈中，李清松对长安铃木的品质显然充满了自信，但同时他也强调，高品质的产品加上高品质的服务才能形成长安铃木的核心竞争力。长安铃木把2007年定为“价值新体验行动年”，将以用户体验为重点，以增加用户价值、提高顾客的满意度为核心，全面提升长安铃木的品牌形象。

李清松坦言，河南市场的长安铃木4S店品牌形象、营销管理等方面与他心中理想状态还有相当大的差距，“只有一个好的团队才能让用户认可好的产品”。于是，整合与提升也成为他上任后工作的重中之重，从全面转变4S店老总的思想、灌输先进的营销理念，到聘请专业培训公司培训一线员工，再到对诸如车型宣传图片等工作细节的关注，河南长安铃木4S店正在经历脱胎换骨的变化。

“得中原者得天下！”李清松对以高品质为支撑的长安铃木在中原市场的未来有着无比坚定的信心。

刘瑞红