

车界人物

诚信 一个优秀车商的品格基因

本期人物：东风日产威达专营店总经理黄彦超

□晚报记者 舒晗

人无信则不立,企业更是如此。虽然多数企业都以“诚信为本”,但还未见过像东风日产威达专营店如此推崇“诚信立企”的车商,其诚信观念渗透进每一个员工的血液并落在每一个工作细节之中。

以诚信谋取双赢

于去年9月成立的东风日产威达专营店,在不到一年的时间内就取得了令中原汽车市场瞩目的成绩:今年4月份的销量已经超越计划11月份才能实现的高度,整体销售目标有望在8月份提前完成,市场绩效连续两个月进入全国前10名,在第一季度进行的第三方客户满意度调查中位居全国第二名。

总经理黄彦超对威达专营店的发展道路有着清晰的规划,而“诚信建设”显然是其中的重中之重。他说,虽然目前汽车市场已经进入服务竞争阶段,但服务必须建立在诚信的基础上,没有信任,服务根本就无从谈起。但“诚信”最容易流于形式和空谈,必须在流程中加以控制,还要将“言而有信、言出

必行”的行为准则在员工意识中根深蒂固起来。

在黄彦超眼中,诚信才是企业与客户双赢的基石,他不能容忍任何不负责任的承诺,“失信于客户,就等于失去了企业的未来”。

靠口碑立身市场

“以诚信拓展市场,用服务维系客户,靠口碑发展壮大”是东风日产威达专营店的成长之路,也是其经验所在。

对于服务,黄彦超只管控一个指标,就是客户满意度。随着服务意识的彻底贯彻,“如何达到客户满意”成为威达专营店员工思考最多的问题。黄彦超自豪地说:“很欣慰有这样一个团队,他们能自始至终把客户利益放在第一位,从不抱怨,我不仅感到骄傲也对他



们充满感激。”

有了诚信和口碑的基础,开拓市场游刃有余。站在会议室巨大的郑州地图前,黄彦超就如同一位行军打仗的将领给记者描述着运筹良久的市场战略:“根据地理位置和网点布局,威达专营店将依托郑州东南和郑东新区,对区域深耕细作,逐步建立起自己的三个商圈并层层推进……”显然,他对未来早已成竹在胸。

老总声音

力帆是创新的力帆

本期人物:力帆汽车销售公司总经理胡祺

□晚报记者 陈娟

近日,在即将开业的花园路力帆汽车河南江桥4S店,记者采访了力帆汽车销售公司总经理胡祺。谈吐幽默,思路敏捷的胡祺以一句“我给大家汇报工作了”开场,开始了1个多小时的轻松交流和采访。



力帆是创新的力帆

胡祺首先介绍了力帆即将推出的一些升级创新车型:轻松版力帆520,混合动力车,新燃料车。7月要推出的力帆520实际上是一款半自动车,没有离合装置,保留了手动挡,给操作带来了极大的方便。而价格却远远低于自动挡,也相当省油。混合动力和新燃料车力帆的目标就是要让消费者受益,具体说就是要让消费者在三年省下的油钱一定要弥补购买新动力所支付的价差,这样才能推动新动力的发展。

对于创新,胡祺表示,在力帆的传统优势——发动机方面,力帆还要更多地投入,要做世界一流的汽车发动机。刚刚在上海挂牌成立了力帆上海汽车研究院,是作为整车的车身研究,以及在3月5日和英国公司签约,成立了力帆动力研究所和动力制造公司。另外在汽车电子方面,目前所有ECU控制的单元在2007年以前只有几家公司,西门子、德尔福、联合电子。但是2007年以后自主品的牌车型ECU供应商已经发生了变化了,出现了中国国内的汽车电子供应商,而这些汽车电子战略合作伙伴就是中国国内

的自主品牌整车制造商,力帆就是其中之一。

力帆的优势在哪里

当记者问到力帆造车特别是造B级C级车的优势在哪里时?胡祺一口回答:力帆没有优势。力帆的制造经验,力帆的财力,力帆的管理机制跟世界一流汽车企业比还有很大差距。但我们第一款车就取得非常大的反响和成功,市场的业绩已经证明。力帆造B级C级车是力帆汽车产业发展的必经阶段,我们虽然没有优势,但我们有信心从一开始就造好车,我们要去赶超先进品牌。

对河南市场前景看好

对于河南市场前景的展望,胡祺幽默地说:“看看我们河南的路,我都高兴得睡不着觉,这么多的路需要很多车去跑呀,而河南的人口和老百姓的实际收入决定了我们目前这款性价比极高的家轿一定会有非常大的市场。我知道河南消费者现在有钱了,所以力帆今后要造更多的好车来满足河南消费者的需要。今年下半年,力帆将推出三款新车,明年2款,后年也是3款,包含轿车全系列。”

5万人·校园旁·黄金旺铺

坐地生金·有金无险

文化北路/大学城5年积淀,5万常住居民构成郑州传统商业之外的新经济模式:校园经济异军突起! 200米临街旺铺火速递减,一个也许你从未关注却满地金银的校园商圈。坐地生金,不再是梦想!

安全: 投资低风险 / 长效: 收益时间长 / 利大: 租金不逊市中心

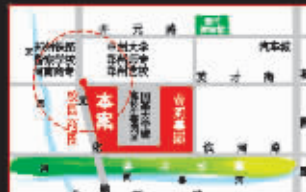


黄河美邸·北大学城,临街黄金旺铺火爆抢购中——叫响校园经济。

纯二层街铺 打造财富神话!
框架结构,空间分割自由、灵活多变。
商铺一层适合做餐饮类、超市、银行、医疗等;开辟纯二层“空中新经济”,适合做咖啡厅、网吧、书店等,总价低,经营范围广,超值人气必将引爆超值财富旋风!

5万消费群 蕴藏消费潜力!
近5万常住居民能带来多少商机?以每人日均消费20元计算,每天总商业额是100万,每月3000万,每年3.6亿元。而这个巨大的消费实力仅仅发生在半径不到500米的一个“圈”内,敢问坐地生金是否过分?

校园商业圈 消费结构超稳定!
200米临街旺铺位于文化路与英才路交汇处,周边分布中州大学、郑州师专、郑州艺术学校、河南商业高专等多所高校,北大学城商业核心迸发巨大潜力,一个初的财富“聚宝盆”屹立北区,独享校园经济大财富!



□销售地址:文化北路与英才路交汇处东100米 □财富专线:67357066 67357099 □开发商:河南国基置业有限公司 □品牌推广:河南源一