

[车商活动]

河南新裕隆举办远舰推介会

7月7日，东风悦达起亚河南地区首家4S专营店隆重举办了“劲价引爆，炙手可热”——Optima远舰大型推介会；来自企业用户代表、各界嘉宾参加了此次推介会。此次推介会将起亚远舰最高降幅3.2万元作为主要推广主题，并同时进行嘉宾互动座谈、试乘试驾等活动。

所在东风悦达起亚河南新裕隆专营店负责人介绍，起亚远舰在海外屡屡获奖。在国内市场，起亚远舰曾经荣获韩国汽车冲撞试验5星安全基准及美国4星安全认证。其中起亚远舰2.0TOP版本直降3.2万，售价仅为16.78万元，优惠幅度高达16%，但是行车电脑、倒车雷达、电动车窗、恒温空调和DVD移动影像系统等原本20万元才能拥有的高档配置一应俱全，国内合资企业率先推出的“5年10万公里”高标准售后服务也最大程度提升了起亚远舰的产品价值，为消费者呈现了一次超值的消费享受。

近期起亚至诚推出了“换远舰，降价、油卡双重惊喜送给你”的大型二手车置换优惠活动，以任何品牌二手车置换起亚远舰都将额外获得3000元的油卡，相信随着性价比的进一步提升，起亚远舰能够迅速在车市掀起一股“逆市旺销”的热潮。

高超

富康15周年庆 五重礼等您拿

截至2007年6月，东风雪铁龙富康累计销量已突破50万辆。为答谢广大用户对东风雪铁龙品牌和富康产品的厚爱，东风雪铁龙在全国范围内开展“一往无前 后顾无忧——全国用户回馈”活动，从7月1日至31日每位选购富康的用户均可获赠一套“五重大礼”：太阳膜、脚踏垫、倒车雷达、打气泵、T恤衫。使得本来价格已经贴近6万的富康更具吸引力，成为近期经济型轿车的当红明星。

尽管7月的车市相对较清淡，但近日郑州的几个东风雪铁龙店人气却很高，每天看车的比平时能增加三成以上，而且车辆预订和交付也明显增加，毕竟富康、爱丽舍的品质口碑还是很不错的，优惠活动也促成了更多客户的更快选购。

随着今年“质量领先”战略的启动，相信富康将会继续保持良好的销售势头，成为中国车坛的“常青树”。而富康用户也将享受到越来越多的关怀和实惠。

周莹



把经销商变为服务商 为客户提供全方位服务

本期人物：华晨汽车河南嘉力汽贸董事长张英杰



□晚报记者 舒哈 屈彦飞

市民族品牌的发展注入新的活力。

与民族品牌共奋进

今年前5个月，国内自主品牌市场份额逼近三成，已经成为举足轻重的市场群体，华晨中华在其中表现抢眼，特别是去年推出的中华骏捷自始至终都受到消费者的追捧，被业内人士奉为“市场典范”。而随着华晨汽车新授权经销商河南嘉力4S店的建成，又将给郑州车

张英杰说，华晨中华自去年尊驰价格回归、骏捷上市以来一直处于旺销状态，销量迅猛增长，强力冲击了中级家轿市场，加之去年华晨汽车进军欧洲市场出口德国15.8万台，使华晨汽车进入了全新的发展阶段。“当我们看到华晨中华的生产工艺，看到与华晨宝马共线生产的场景，看到一辆辆品质卓越的中华汽车开

出生产线时，更增强了选择华晨汽车的信心。”张英杰告诉记者。

打造五星级服务商

虽然前景光明，但竞争依然残酷。河南嘉力从建店伊始就着手打造自己的独特竞争力，张英杰认为，如今的竞争就是服务的竞争。为此，河南嘉力斥巨资在4S店中投建了一个五星级的贵宾区，设置了豪华的咖啡吧、茶艺吧、书报吧、网吧、影视吧及儿童活动区，“我们要把经销商彻底变为服务商，为客户提供全方位服务，在这里，客户得到的就是贵宾级的享受”。

对于发展，张英杰有着清晰的目标，“我们要打造一支时尚活力、朝气蓬勃同时又技术精湛的团队，围绕河南嘉力‘服务于您、创新未来’的宗旨，扩大华晨汽车在河南市场的销售份额，并为民族品牌的发展不懈努力。”

暑期社会实践夏令营 征集营员

待遇收获：

1. 一笔短期内就能得到的经济收入；（多劳多得，提成+奖金）
2. 在优秀的团队中得到锻炼和成长；
3. 成为郑州晚报读者俱乐部的长期会员；
4. 获得报社出具的社会工作实践证明；
5. 表现优秀，热爱传媒经营事业的学生，可获得报社特别嘉奖，还将有机会获得报社优先录用权。

愿意参加此项活动的大学生朋友们可以到郑州日报社发行中心（暨郑州中汇传媒有限公司）4楼行政部报名，报名时带一寸照片两张，学生证或学校证明。

报名地址：郑州市工人路30号

（工人路与伊河路交叉口向南50米路东）

联系人：黄小姐 咨询电话：0371-67655825

电子信箱：zbclub@163.com



《郑州日报》《郑州晚报》大征订即将全面启动，现招聘发行员、征订员数名，详情请致电67655825