

**河南丰之元举行
用户高尔夫练习赛**

10月14日,一汽-大众奥迪公司河南地区特许经销商——河南丰之元汽车销售服务有限公司,在思念果岭高尔夫俱乐部举办了用户高尔夫球赛活动,此次活动专为答谢一直支持河南丰之元的新老用户。

河南丰之元公司是一汽-大众奥迪公司连续三年“全国评比用户满意度第一”的得主。丰之元总经理宋沅说:“公司取得这样的成绩除了感谢一汽-大众奥迪公司对我们的支持和员工的不懈努力之外,与奥迪用户的支持和认可也是分不开。‘一切以客户满意为第一’一直是我们公司的服务理念,我们希望用户到这里不只是买车和修车,更能感觉到作为一个丰之元大家庭中的一员,所能享受到的高品质服务。” 陈浩

**克莱斯勒Jeep
“关爱随行”发布**

9月19日,由北京奔驰-戴姆勒·克莱斯勒汽车有限公司与克莱斯勒(中国)汽车销售有限公司联合推出的“克莱斯勒Jeep”系列产品服务品牌——“关爱随行”正式发布。“关爱随行”将以“零时有约”、“一路随行”、“健康车检”、“双重救援”、“技师认证”等服务项目,为克莱斯勒/Jeep品牌产品提供全方位、人性化的优质售后服务。王红锐

三年紫光的亲和大“道”

访一汽马自达河南裕华紫光总经理郝军
一汽马自达创造了今年市场的奇迹,郝军用了“振奋”、“自豪”和“欣慰”三个词形容此时此刻的心情

郝军的脸上总是挂着标志性的微笑,跟她谈话除了能感受到一种锐利,更多的则是一种亲和,作为郑州汽车4S店中不多的女老总之一,郝军带领她的团队用三年时间和特有的细腻与温情,打下了裕华紫光发展的牢固基础,造就了裕华紫光亲和、朴实的独有品格。而在今年,随着马自达品牌持续热销,亲和紫光在中原车市发出更加耀眼的光芒。

晚报记者 舒晗



市场口碑的胜利

“只有靠品质树起口碑,品牌才会有长久的生命力”

今年9月份,已驰骋中国车坛数年的马自达6车型销量达到5654台,加上同门师弟马3的4710台的成绩,一汽马自达单月销量首次破万,跨入“万辆俱乐部”行列,成为本月车市最大的赢家。而在中原车市,一汽马自达更是呈现高速增长态势,裕华紫光的销量已经连续两个月增长超过50%。

面对热销,郝军难掩喜悦之情,“我们所有人都对马自达的表现感到非常振奋!”她把马自达摆脱产品生命周期的宿命而在国内中高档车市场创造奇迹的原因归结为“口碑的胜利”：“马自达6上市已经4

年多,其卓越的操控性和安全性,令人称道的品质和性价比所赢得的良好口碑是今年热销的最重要原因;同时,马自达通过产品推陈出新不断应对新的市场竞争需要,并以踏踏实实的技术改造和配置升级来提升产品竞争力,一汽马自达连续推出的两款新车Wagon和马6轿跑车也都取得了巨大的成功。”

三年紫光亲和路

大道至简,知易行难。裕华紫光追求的是平实的服务,100%的执行

马自达6的持续热销背后,是一汽马自达经销商在服务上一点一滴、长期坚持不懈的努力。走进裕华紫光的展厅,立刻能融入到亲切、温馨的氛围和文化中,

其亲和力就如同裕华紫光的血液清晰地流淌在每一个角落,感染着置身其中的客户,裕华紫光也因此成为一汽马自达推广的典型。

最让郝军引以为豪的是裕华紫光所营造的人文环境,“裕华紫光成立三年来从小到大,始终坚守着朴实之风,我们追求的是实实在在的工作、全心全意的服务,在这种氛围下,不仅客户,就连我们员工都能感受到家的温暖,无形之中形成了强大的凝聚力,同事之间相互支撑和配合,发自内心的为客户提供周到、细致、温馨的服务,裕华紫光真正与客户建立起了情感的纽带。”

3年来,裕华紫光深耕于客户服务之中,充分诠释了一汽马自达全球服务价

值典范“全心管家式服务”,除了四季关怀、全天预约无忧、新车主驾驶养护沙龙外,还不断推出新的体贴服务:地市“上门服务”、及时短信提醒、全程保险代理……受到一汽马自达的首肯并先后获得“销售管理全国第一”、“服务营销全国第一”等荣誉。

羽翼丰满展翅飞

“市场依然残酷,必须在细节上精益求精”

两年前,在裕华紫光一周年庆典上,郝军回忆走过的一年历程时感慨万千,她说市场的残酷竞争造就了紫光天生奋勇拼搏、珍惜客户、尽职尽责的基因。两年后,裕华紫光已经在市场激流中站稳脚跟,但郝军的重点工作依然是如何提升客

户服务。

郝军告诉记者:“值得欣慰的是裕华紫光用三年时间通过大量的工作夯实了基础,使我们具备了大发展的支撑,可以说是万事俱备,但市场依然残酷,必须要在服务细节上提供更人性化、更细腻、更周到的服务。”今年6月,在裕华紫光三周年庆典上,推出“裕华紫光俱乐部升级”活动,迈出了服务全面升级的步伐。同时,郝军又开始谋划更大的行动,欲在车主有车生活有所创新,正如裕华紫光服务理念所表达的:“精彩生活从裕华紫光开始。”

昔日的树苗已经根深叶茂,昔日的雏鹰已经羽翼丰满,裕华紫光正在向着既定目标“全国一流汽车4S店”前行。

mazda 6 全系优惠,最低 16.58 万 高性能多功能轿车 WAGON 价格特惠 4 万

mazda 6 轿跑车
跑车风范 快乐轿跑

Mazda独享:保修期 **3年/6万公里**

高性能多功能轿车 WAGON
一辆车价格 两辆车价值

mazda 6
魅·力·科技

Mazda6金秋犒赏 订车即有意外惊喜!

俊朗的外型,卓越的操控,澎湃动力的S-VT发动机,全方位呵护的六安全气囊,灵活实用的百变空间,金秋之际, Mazda6全车系联手超值出击,带来意料之外的价值享受,犒赏您的不凡人生!

Mazda3 全系优惠 11.8 万元起

河南裕华紫光汽车销售有限公司

郑州市经济技术开发区航海东路与第七大街交叉口
销售热线: 0371-6677333
服务热线: 0371-66786800

市县经销商:

河南省郑州市裕华店 电话: 0371-88219986
河南省平顶山市裕华店 电话: 0375-3109115
河南省许昌市裕华店 电话: 0393-8126555
河南省新乡市裕华店 电话: 0374-2825322
河南省洛阳市裕华店 电话: 0379-68601777
河南省商丘市裕华店 电话: 0370-9267718

河南弘通汽车销售服务有限公司

郑州市中州大道(原107国道)森林公园北1500米路西
郑花路与杨君刘北路交叉口东900米
销售热线: 0371-65550661 服务热线: 0371-65550668

市县经销商:

郑州市北龙汽车销售有限公司 电话: 0370-85611000
安阳市弘通汽车销售有限公司 电话: 0377-83000566
长治弘通汽车销售有限公司 电话: 0373-8991808
邯郸市弘通汽车销售有限公司 电话: 0371-63766955
濮阳市弘通汽车销售有限公司 电话: 0393-8801888
平顶山市弘通一汽马自达专营店 电话: 0376-3267333