

体验奇瑞·感知中植

——河南中植奇瑞汽车城开业后记

11月18日,目前亚洲最大的单品牌汽车4S店集群、全球最大的奇瑞汽车城——河南中植奇瑞汽车城盛大开业。据悉,开业当天“进城”参观顾客近千人,全省40余家相关媒体争相报道。业内权威人士评价说,像中植奇瑞汽车城这么大的规模、这么齐全的服务项目,河南还是首例。

汽车城创亚洲之最

历时6个多月紧张建设的河南中植奇瑞汽车城,于11月18日上午举行了隆重盛大的开业仪式。河南省汽车行业协会常务副会长蒋贡敏、奇瑞汽车销售有限公司总经理李峰以及河南省几十家主流媒体等嘉宾应邀出席了“开城”庆典活动。

河南中植奇瑞汽车城位

于郑州市西环路与化工路交叉口向北1000米路东,占地50余亩,建筑使用面积近30000平方米,为目前亚洲最大的单品牌汽车4S店集群。汽车城经销东方之子、旗云、A5、A1、QQ等奇瑞系列产品,4个独立展厅按车型规划使用,车辆摆放合理,空间宽敞,环境幽雅;展厅后方为3个奇



瑞售后服务站,技术力量雄厚,硬件设施一流,可同时容纳近百台车辆进行维修保养。

开业当天,中植迎来了近千名奇瑞用户和潜在用户到场参观,人们在赞叹河南中

植奇瑞汽车城规模宏大的同时,对中植汽车城的接待服务也非常满意。奇瑞东方之子用户孙先生说:“早就听说中植建个‘汽车城’,今天一见,真是非常吃惊!奇瑞这个民族品

牌历经十年发展,产量突破100万台;中植据说成立也就三年多时间,居然建了规模如此庞大的汽车城。见证此次开业仪式,让我对奇瑞、对中植更加信赖!”在开业仪式结束

后,河南中植还举办了优惠促销互动活动,完善的服务体系和极具诱惑的车价,据该公司销售负责人透露,18日当天共吸引了近60位消费者现场订车、购车。

“进城”体验享受式服务

奇瑞汽车销售有限公司总经理李峰介绍说,汽车城是奇瑞在年初以“飞跃07”为主题的商务年会上所确定的创新营销模式的全面推

广,是指在4S店中,前设若干不同的奇瑞产品销售大

厅,后设统一的服务及配套设施,其目的主要是利用集群化的销售服务设施增强经销商的经营能力,树立“旗舰店”的良好形象和公信力,从而为用户提供“一站式”服务。

营销对于一个汽贸企业是最关键的,营销理念、营销手段、营销效果往往能够一比企业的高低。随着河南中植“奇瑞汽车城”的落成使用,一种创新的汽车营销模

式开始在这里运作。

“早在汽车城初定概念的时候,我就在考虑,这么大的地方只卖单一的奇瑞品牌,如何才能吸引消费者关注和信赖呢?”河南中植董事长卢义峰说,“以前,我们靠的是走出去,所谓‘移动式营销’就是用腿卖车;现在,我们拥有这么大的4S店集群,应该打开‘城门’广迎各界宾朋,让他们到这里享受奇瑞全系列车型试乘试驾

的体验式服务。”

“其实‘体验式营销’在食品、日用品营销等领域早已惯用,试乘试驾也不是什么新鲜玩意;中植汽车城的体验式服务是要让广大客户在这里感到宾至如归,享受‘进城’般的快意。就此来说,我们还将在这里规划设立保险公司和车管所的分支机构,为消费者提供车辆保险及上牌等增值业务和车友俱乐部、网吧等休闲设施。”

另据奇瑞公司领导介绍,河南中植也是奇瑞重点培养的核心经销商之一。奇瑞公司一方面将支持河南中植做强做大,更加夯实销售渠道,使其竞争力进一步加强,成为其核心竞争力;另一方面,也想通过河南中植奇瑞汽车城将奇瑞4S店的功能在中原腹地继续向外延伸,使服务更加集约化,大大加强后市场功能,给客户提供更多消费附加值。 姚旭阳



郑州威达全心诠释“人·车·生活”

11月24日,东风日产威达专营店在郑州市紫荆山路路易初莲花举行了盛大的TIIDA 2008上市新闻发布会。在现场观众的共同见证下,TIIDA 2008在时尚的汽车T型秀舞台上,承载着人们对“快乐慢生活”的向往与热爱,全新上市。随着TIIDA 2008高调登场,在2007年快速成长的郑州威达也走上新的起点。

晚报记者 陈娟 郭思贝

真诚服务 如沐春风

走进东风日产威达专营店,不论是展厅、走廊、售后还是在服务区,你到处看到的都是亲切的笑脸与微笑,时时处处都沐浴在微笑的春风里,巨幅的画面上,有老总的微笑中层的微笑,还有一线接待的微笑,这一张张笑脸有你熟悉的也有陌生的,但他们都对你发出会心的微笑,让你亲切让你满心欢喜让你心生感动!这就是郑州威达在中原车市独创的“笑脸墙”。它预示

和诠释着郑州威达全心真诚服务的理念。不仅要把服务做出品质化,更要把服务人性化,真正营造出东风日产一直倡导的“人·车·生活”的理念。

郑州威达的服务没有仅仅停留在表面,而是利用自身优势,全心投入客户服务,为会员提供一系列增值服务。还专门成立拓展服务部走进社区,为市民赠送保养卡,为车主提供免费检测服务,赢得了消费者的认可,树立起出色的市场口碑。售后服务

部在今年9月份的秋季服务活动中被评为“先进专营店”的荣誉称号;在今年前三季度进行的第三方客户满意度调查中“郑州威达”一直位居全国第一、第二的好成绩。

激情团队 战无不胜

没有好的团队、没有好的执行,即使再有好的差异化策略,也都是空谈,企业的团队组织才是企业立足的根本,才是企业运营、持久竞争之道。郑州威达深刻领会其中的真谛,一直

遵循着以发展吸引人,以事业凝聚人,以工作培养人,以业绩考核人的观念,提高员工的忠诚度与向心力。郑州威达总经理黄彦超认为,再好的战略规划、再好的机会捕捉,没有团队的执行无疑是“缘木求鱼”。必须打造一支战无不胜的团队,打造执行力强的团队。

郑州威达月月都有培训计划,每周都有培训目标。对每天的晨会非常重视,“精诚团结、齐心协力”是他们的口号,同时他们还彼此模仿客户训练标准性的接待礼仪和动作,同时还要有专业知识讲解。声音不够洪亮,动作不够标准都将被扣分。黄彦超经常会走到展厅,用手试一下车的表面,看是否擦得干净亮泽;走到维修车间,查看车辆修复的状况,交车时,车辆是否清洗得干净如新……

工夫不负有心人,于去年9月成立的东风日产威达专营店,在一年多的时间已成长为一家颇具实力的汽车销售公司,取得了令中原汽车市场瞩目的成绩:今年提前2个月完成厂家既定的全年整体销售目标;二

手车置换业务从今年4月份开展以来,一直是全国专营店二手车业务的典范。

市场典范 展翅高飞

2007年是东风日产的腾飞年,凭借领先技术和创新设计,东风日产展翅高飞,不断超越,郑州威达专营店2007年更是成长的一年,2007年截至目前包括河南在内的整个中南区已提前两个月完成全年销售任务,在全国九大区域排名中名列榜首,达成率前十名在全国300多家专营店中仅河南就占据了7店之多,品牌市场份额河南省占有率一跃至前三名,市场占有率增长幅度更是高于全国增长幅度。

今年5月份全时多能轿车“骊威”的问世,以及针对原有车型天籁、轩逸、骐达、颐达4大系列车型全面升级,使东风日产已经拥有了丰富的轿车产品线,增强了东风日产在中高级车市的竞争力,明年上半年风靡欧洲和日本的全新概念车型Qashqai 逍客正式投产并上市销售,势必会给市场再一次的冲击,郑州威达专营店将会迎来大发展的契机。

