



扬起雪佛兰“新希望”之帆

访河南新希望汽车销售服务有限公司总经理余继华

增长强劲脱颖而出

在洋溢着快乐与温馨的展厅中，总经理余继华给记者列举了一连串河南新希望2007年创造的数字：新景程单一车型销售超过1200台，位居全国第一；全年销量同比增幅接近50%；占据64%的河南市场份额……

面对令人振奋的数字，余继华依然做出了冷静的分析，他说：“2007年的整体销售形势比预期的要好，而增长最主要的动力来自于上海通用雪佛兰的新车型，新一代景程对于‘汽车消费呈现明显菱形，1.8L、2.0L排量，20万元左右车型需求最大’的河南市场具有天然的适应性，以其全新的外观、内饰以及操控性能，充分诠释了‘动感有形’的新理念，大大提升了雪佛兰在中高级车市场的地位。同时，上海通用雪佛兰乐风、乐骋的改款型也受到了消费者的广泛认可。”

但新车型只是增长的基础，出色的数字背后还有河南新希望出色的营销与服务。河南新希望销售网络建设完善，在焦作、新乡、许

昌、安阳、信阳、平顶山等地设有分店，所提供的亲和友善、物有所值的服务更是传遍全省各地，在2007年的客户满意度调查中名列河南第一。

品牌战略领跑市场

“产品为船，品牌为帆”，河南新希望是中原车市最早品牌觉醒的汽车经销商之一。余继华认为，在日趋白热化的竞争环境中，品牌必然成为下一轮汽车市场的核心竞争要素，特别是车商自身品牌的塑造尤为关键。

河南新希望成立以来就不遗余力地推行着“双品牌战略”。雪佛兰，作为通用汽车旗下一个悠久而辉煌的品牌，至今全球销售已超过1亿辆，随着2007年新景程的强势推进，上海通用雪佛兰“值得信赖的国际汽车品牌”的形象更加深入人心。而河南新希望经过3年的不懈努力，在营销、服务、管理等方面都脱颖而出，特别是全省7000多用户所积累的长期口碑使之成为当之无愧的品牌领跑者。

如今，提到河南新希



新希望展厅

望，消费者就能联想到“充满温情的团队”、“热情周到的服务”、“方便快捷的车速贷”、“独一无二的诚信二手车大卖场”以及“每时每刻都在传递着的亲和、友善、快乐与活力……”这些标志性的符号已经沉淀为河南新希望优秀品牌的基因。但这只是一个开始，余继华的目标是“提到雪佛兰，就能联想到河南新希望”。

远景目标勾勒未来

今年，河南新希望有望连续第3年获得上海通

用雪佛兰汽车“五星级授权销售服务中心”的最高荣誉，这项殊荣也将为其2007年画上圆满的句号。但对于未来，河南新希望则有更为宏大的远景规划，余继华这样描述道：“五年之内把河南新希望打造成优秀的汽车经销商，在盈利能力、企业形象、维修技术力量、客户满意度上全面进入行业前三名。”

余继华说，必须做到前三名，第四名、第五名都没有任何意义。决心和信心激发了斗志和动力，3年来河

南新希望已经在许多方面表现出强大的竞争力：把上海通用的“GMAC”贷款购车业务做了最好的“本地化融合”，其“车速贷”成为消费者圆梦汽车的捷径，业务量位列全国前五名；“新纪元·新希望诚新二手车”建起了全省第一家统一风格、统一标识的“品牌二手车专业大卖场”，领先于中原汽车市场……

河南新希望正一步一个脚印的向着目标前行，可以预见，其终将实现“条条大路雪佛兰、河南处处新希望”。

2007年底，在国内车市一路高歌猛进冲击产销900万辆的同时，一批汽车厂商经过一年的拼搏也站在了新的高度。其中上海通用雪佛兰表现尤为突出，从3月9日新景程上市到11月6日科帕奇登场，不仅完成了品牌重塑的重任，且销量也向着15万辆迈进。而在河南市场，上海通用雪佛兰授权经销商河南新希望2007年近50%的销售增长更是令业界瞩目。

晚报记者 舒晗/文 赵楠/图



CAMRY凯美瑞，全年领航的奇迹背后

从2006年5月23日，第一台CAMRY凯美瑞在广州十甫工厂下线开始，随后的1万台、6万台、10万台、20万台下线，只用了短短的17个月。如此迅猛的发展速度，难怪有业界人士宣称，“广三速度”已经成为近年中国汽车产业全面复兴的一个标志。2007年是CAMRY凯美瑞丰收的一年，从年初开始便大奖不断，CCTV中国年度汽车大奖、中国2007年度车型奖……CAMRY凯美瑞凭借卓越品质将众多权威奖项揽入怀中，实至名归的势头一度掀起中高端轿车市场轩然大波。虽还未到年终冲刺的最后关头，但据统计截至11月底，CAMRY凯美瑞已经创造了连续12个月销量领先的成就，这像给市场投下了重磅炸弹，掀起新一轮一波又一波的价格竞争。

这一切堪称汽车业界的奇迹，到底是什么力量支持CAMRY凯美瑞一路光芒四射，无视一个又一个不可能，并把他们一一实现？



试驾——与众不同的产品

凡试驾过CAMRY凯美瑞的人，都会对它留下深刻的印象。在动力、传动、操控、安全等等各个方面，CAMRY凯美瑞的表现都准准不食言。在动力方面，CAMRY凯美瑞配备了2.0L和2.4L系列EJ176气门直列四缸发动机（新一代车型），最大输出功率达到了108/6000(Kw/rpm)及122/6000(Kw/rpm)，启动车子的一瞬间，澎湃的玩力感即刻体会。在传动方面，2.0L发动机匹配4速自动变速箱系统，2.4L发动机匹配5速手动一体变速箱系统，让驾驶过程轻松自如。



当然，驾乘人员安全方面也是CAMRY凯美瑞一直以来非常关注的。在开发过程中，CAMRY凯美瑞被赋予了诸多主动安全和被动安全装备。丰田先进的GGA车身、ASRS安全气囊（含2个窗帘式安全气囊）、前置3点式ELR安全带、AFS前大灯辅助制动系统，以及VSC、TRC系统等高科技配置，保证了行车的稳定性，提高了应对突发状况时的安全性。

在内饰方面，CAMRY凯美瑞十分考究，车身体内空间宽敞，内饰细节细腻考究，驾乘者可以体验到一种别样的舒适。而一处都布置得恰到好处，前后排空间都得以大幅提升，驾乘者和乘客都可以舒适地伸展腿部；中控台和座椅特别设计，全新的座椅式

方向盘可以自由调节高度和倾角，从中控台到变速箱杆正、以及从中控台到门内侧的流线型设计都非常简洁明快，置身其中，恍如舒适的感官体验包围。

无论从外观到内饰，CAMRY凯美瑞在每一方面的表现都给人惊喜，这样一个全面的车型没有理由不给人留下深刻印象。CAMRY凯美瑞引领车市大旗，成为连续12个月的销量冠军决不是为奇了！

参观——丰田21世纪全球模范工厂

只有优秀的工厂，才能生产出如CAMRY凯美瑞这般优秀的产品。

在备受瞩目走上一波，就更是令人惊叹的生产技术和设备。在工厂伊始，广州丰田就斥巨资引进了先进的生产线，比如冲压车间的4条全自动生产线，采用的全是世界领先的一体化伺服式冲压机，成型精度高而且占地面积小、能耗少、噪音低；在焊装车间使用了267台机器人，自动化程度高达56.1%，焊接设备种类齐全，日本赛轮水平媲美，涂装车间采用五重涂漆，不仅节省了员工的体力，更重要的是让产品质量始终稳定如一。

在工厂中丰田公司经常听到的一句口号是“常人所不能的自动化”，这句话来自于广州丰田生产理念——加速改善只是起点，人才是品质的最终



保障，因此，广州丰田着力培养具有世界级技术和质量保证意识的团队的目标，也同样注重在生产管理上营造人与人之间的和谐感情，用心营造人性化、人性化科技以人为本、真正实现人性化科技突破。

口碑——销售店承接了高品质

买车在某种程度上也是买服务。在这方面，广汽TOYOTA的销售服务一直都有口皆碑，特别是在涉及到保养、维修的时候，服务的好坏更是至关重要。很多CAMRY凯美瑞车主说，整洁、安心、快捷是他们对于广汽TOYOTA的一致评价。今年，广汽TOYOTA提出了e-店的概念之后，销售店的服务又提升了一个档次。

在产品同质化日益严重和竞争日趋激烈今天，仅有优质的产品是不够的，还需要为客户提供贴心的个性化服务。所以，广汽TOYOTA从一开始就引入了e-CRB(智能化网络改善客户关系管理系统)，建设智能化的e店，为客户出行和维修、安心的有车生活。比如在网上受理和预约方面，通过移动电话、短信、网络等现代沟通工具，销售店服务人员可随时解答每一位客户对于车辆的保养和维修、对购车还有后续的跟踪。车主只需要发个短信，所有与车辆有关的事情，都可以放心地托付给销售店，于是任何先进的e-CRB销售服务体系，广汽TOYOTA不断致力于缔造与顾客的长期信赖关系，为品牌赢得了足够的人气与口碑。从广汽TOYOTA的发展规划来看，在未来的几年里，广汽TOYOTA还

将在e-CRB基础上附加车载通讯系统，届时“安全、安心”、“智能智能化”和“休闲、生活、工作激情”等全方位的e化服务体系将构建完成，广汽TOYOTA将汽车行业和人们的有车生活带入革命性的e时代。



展望——2008又一个凯美瑞年?

凯美瑞保持长久而持续的销量力，这无疑是一个巨大的挑战。面对众多竞争对手跃跃欲试的挑战势头，CAMRY凯美瑞将如何在领先处再到新高度？如何在成熟之上再度超越？这将成为2008年车市关注的焦点。而在2007年下半年，CAMRY凯美瑞已经未雨绸缪，为2008年决胜在途做好了充足的准备。随着CAMRY凯美瑞的推出，其全新的市场战略和积极进取作风，再次给市场展示了引领者应有的气魄与大气。

28岁的凯美瑞上市，CAMRY凯美瑞在安全方面超越了同级，不断刷新，随后的好评如潮接踵而至，08款继续畅销，稳居销量前列，C-NCAP五星级安全评价等等一系列荣誉，为CAMRY凯美瑞的安全承诺再加稳定人心的一笔。可以说，CAMRY凯美瑞07年这个近乎完美的表现，为2008年准备了一个漂亮的开头，让市场无不期待到这款富有竞争力的产品继续领跑的从容和自信。