风云 2007 王牌

# 裕华晨光 中华品牌 光耀中原

2006年12月，华晨集团在德国不来梅签订了15.8万辆中华轿车出口的大订单。据了解，这是我国自主品牌轿车单笔出口规模最大，也是民族汽车首次登陆发达国家市场的一份出口订单。中华品牌能够得到国际市场的认可，国内经销商的努力功不可没。而裕华晨光正是其中最具代表性的一家。 晚报记者 陈娴

### 卓越品牌造就市场旺销

经营中华品牌多年的河南裕华晨光汽车贸易服务有限公司总经理陈正跃告诉记者，裕华晨光目前旗下针对公、私两种消费群体分别销售金杯海狮、阁瑞斯MPV以及中华尊驰、中华骏捷等车型，特别是中华尊驰、中华骏捷自上市以来以其卓越的性能、经济的价格收到了消费者的一致追捧。这应当归功于华晨集团精益求精的品质。

据了解，华晨摒弃自主品牌低端发展的可靠模式，师承世界名车制造商，锻炼华晨国际级品质。华晨汽车大胆引进了曾经设计宝马汽车的乔治亚罗汽车设计公司负责车身设计，引进保时捷底盘技术优化底盘，并同宝马合资建厂，在宝马支持下，进行生产设备的选择、生产线布局、生产质量监督标准的设计等等，严格按照国际最领先的标准，打造中国领先的中高级豪华车的生产能力和生产条件，从客观上使华晨汽车的生产标准和生产能力达到了国际先进、国内领先的水平，从而使中华自主品牌建立在国际最高端轿车品牌的技术基础之上，为品牌的本质突破奠定了基础。

### 特色服务培育品牌忠诚度

河南裕华晨光围绕服务内容与服务质量彻底贯彻落实这一服务宗旨，打造与世界同步的售后服务品牌。以“主动上门、节油维护、快速救援、周岁体检、特别提醒”五项特色服务，满足不同车主的需求。

为了更好地为广大消费者提供良好的购车环境，裕华晨光投资近千万元，在郑州市北环路中段树立起了一座具有现代化气息的汽车展厅和维修车间，其中展厅面积1886平方米，维修车间面积1983平方米。并在地处郑州中心位置的中博汽车广场新建郑州第二家展厅，旨在通过诚信的服务培育客户对企业和品牌的忠诚度，塑造河南裕华晨光汽车贸易服务有限公司金牌服务的良好行业声誉。

风云 2007 王牌

# 河南新裕隆 8年辉煌期待2008

临近年末，降价促销成为年底车市的“保留节目”。河南新裕隆也将迎来8周年店庆。而东风悦达起亚全新设计的一款车型——赛拉图两厢也将于2008年1月正式上市。 晚报记者 王美华 陈仪

### 8周年庆 感恩回馈

据悉，河南新裕隆专营店为了庆祝8周年店庆，推出了一系列的优惠活动。从即日起至2008年1月30日整个活动期间，凡至河南新裕隆专营店购买东风悦达起亚全系车型赛拉图、锐欧、狮跑、远舰、嘉华均可直接获得2000元~6000元的大礼包，这种前所未有的大规模促销活动是河南新裕隆对广大用户的感恩回馈。

### 好车专营 服务永恒

对于2008年如何面对更加激烈的竞争这个问题，东风悦达起亚河南新裕隆5S店董事长孙开东这样说到：“2008年度我们将启动‘第一5S店，第一服务’的品牌战略，继续秉承‘好车专营，服务永恒’的企业理念，不断把东风悦达起亚的精品车型奉献给河南区域市场的广大消费者。用良好的服务满足更多消费者的需求。”据记者了解，“好车专营”指的是河南新裕隆的经营理念，“服务永恒”是河南新裕隆的服务理念，两者相辅相成成就了河南新裕隆今日的辉煌。

孙开东说：“我们在4S专营店服务更优化的同时领先一步，率先启动‘起亚至诚二手车’，是东风悦达起亚在河南地区首家、也是唯一的授权二手车资质专营店。这样一来，在2008年，河南新裕隆的服务更进一步，服务范围将更进一步扩大。”

### 超越梦想 赛拉图两厢

孙开东显然对两厢赛拉图充满信心，他介绍说，作为一款引领新风尚概念的乘用车，赛拉图两厢蕴涵了起亚汽车激情超越梦想的品牌理念，它参照世界级两厢车设计标准，同时融合起亚新任首席设计师彼得·希瑞尔(Peter Schreyer)的设计理念。赛拉图两厢沿用了三厢版核心优势——起亚著名的1.6L CVVT发动机。在中央电视台举办的节油大赛中，曾创下百公里油耗5.11升的优异成绩。