

车市论剑

卡罗拉 5 米决胜江湖

2007年5月28日第十代卡罗拉全新上市,其推崇的“5米印象”概念为该车开创了另类营销方式。据了解,所谓“5米印象”就是驾驶员仅从上车、落座、关门及行驶5米远就能判断出这是一辆好车。

支撑卡罗拉如此自信的信心源自于该车良好的操控性。作为日系车的传统优势,卡罗拉发动机的内部构造非常紧密,而整车却相当轻巧,特别是急速转弯时,并不像想象中的轻车应该飘起来的感觉,而是显示出很强的可控制性,抓地感很强,给驾驶员非常踏实的安全感。配备的双 VVT-i 发动机是堪称世界上最先进、最经济的发动机之一。它能够通过控制液压装置实现进、排气凸轮轴的精确转动角度,从而增强功率与扭矩的输出,大大提升了发动机的工作效率,让驾驶员充分体验强劲的加速性能。 屈彦飞

全新宝马 Z4 敞篷跑车 高调亮相

1月11日,全新宝马 Z4 敞篷跑车在河南中德宝展示出众的风采,这是一款为了那些斗志昂扬而又睿智不凡的才俊所设计的跑车。纯正的跑车本色和极致的驾驶乐趣是全新 BMW Z4 双门跑车大显身手的领域。它实现了造型、概念、技术三者的最佳和谐,毫无保留地展示出宝马产品运动基因的精髓,清晰地传达了宝马独具特征的设计语言。这款车装备了享誉全球的宝马新一代直列 6 缸汽油发动机,排量为 3.0 升,能够提供强劲的动力和卓越的性能。

出色动态性能设计和调校的底盘和悬架为全新 BMW Z4 3.0si 达到卓越的水准创造了一切必备条件。此外,全新 BMW Z4 双门跑车的内饰采用了清新明快的样式和设计,充分体现运动化和纯粹化的格调,同时又拥有丰富的装备、高品质的材料,精心搭配的色彩,可以满足不同客户的个性化需求。 舒晗

盘点 2007 郑州车市营销智慧之战术篇

富达丰田以“营销力”树品牌

“产品力是一个轮子,营销力是另一个轮子,当两个轮子大小相互匹配时,企业才能高速发展。否则,在前进当中要相对跑偏”——一汽丰田“二轮定律”。



2007年的汽车市场是精彩不断,令人回味的。一年来不但各个品牌新车层出不穷,而且市场经历了3次较大规模的降价风潮。但一汽丰田在2007年的市场风雨中稳步前行,推出了新车型卡罗拉,销售继续大幅增长;曾经在一汽集团获得最高荣誉的郑州富达丰田所表现出的“营销力”和取得的成绩令人印象深刻。 晚报记者 王美华 刘瑞红

提前完成销售任务

“营销力”要素包括销售力、客户关系维系能力、资金保证能力、价值链增值能力、管理改善能力、企划能力和公共关系维系能力等7大能力,是汽车经销商的品牌核心。

在市场竞争日益加剧,销售压力不断加大的情况下,郑州富达丰田通过各个部门相互配合和全体员工的共同努力,使得公司的销售业绩在区域内始终保持在前列,并且提前完成了预期的销售任务目标。

郑州富达丰田汽车销售服务有限公司负责人告诉记者:“2007年销售压力骤然增加,但我们制定了巩固现有市场份额,开拓多维销售渠道的工作方针,并根据各销售区域、各客户领域的特点制定详细的工作指导手册,通过专人负责全程跟踪的形式全面的、深层次的开拓市场,得到了良好的效果,并为以后抵抗市场波动风险奠定了基础。”

争做市场 NO.1

2007年可以说是富达丰田品牌建设和营销服务的进步最大、效果最为明显的一年。这一年来富达丰田积极贯彻一汽丰田的指导方针,在品牌建设和营销服务等方面大量运用“营销力”的工作方法,将品牌建设和营销服务作为与产品质量同等重要的位置。不但大力开展各类营销活动,还积极响应政府的号召,多次组织“捐助贫困的罗家小学”、“开展 9.22 无车日环境保护公益宣传”等大型社会公益活动。

2008年的汽车市场竞争依然激烈,对此富达丰田提出了以品牌为基础,以客户为导向,以优质服务为宗旨的工作方针,积极开拓市场,借助一汽丰田卓越的“产品力”,并以优秀的“营销力”形成强大的合力去应对竞争,继续争做区域的 NO.1。

本地动态

08 款哈飞路宝登陆河南

1月13日,集舒适、动力、安全于一身的 08 款哈飞路宝节油 II 登陆河南市场。据哈飞汽车特约销售服务商河南嘉力汽车贸易有限公司销售部经理宋崇祥介绍,08 款哈飞路宝节油 II 是由世界著名跑车制造公司英国莲花负责调校底盘,16 气门双顶置凸轮轴、铝缸体 1.1

升发动机最大功率达到 58 马力,最高时速每小时 140 公里。而在燃油消耗方面,08 款哈飞路宝节油 II 蝉联 2006、2007 年 CCTV 全国汽车节油群英会 1.1 升以下组总冠军。3.88 万元的售价则充分体现了自主品牌在购车、用车方面的经济性。 郭嘉华 屈彦飞

荣威新年推金融信贷

近日,上海汽车宣布自 2008 年 1 月 1 日到 2 月 29 日,推出荣威 750 金融车贷计划。据了解,该车贷计划将引入 GMAC 融资业务,购车首付低至 7.5 万,第一年零利率,贷款时间最长可达 5 年,并可根据客户需求,度身定制各类贷款服务,是目前国内最具竞争力的汽车金融业

务之一。此外,荣威河南旭致汽车销售经理透露,荣威 750 贺岁限量版也在此期间推出,届时将为倾慕英伦贵族风情、看重操控动力等汽车传统价值的消费者带来极大惊喜,活动截止时间为 2008 年 2 月底。 陈浩

威佳新年换车有礼“油”

近日,河南首家专业的二手车零售店郑州威佳二手车零售店于 2008 年 1 月 12 日隆重开业,据悉该店为东风日产首批授权的二手车零售店。开业当天评估师免费为客户评估车辆,在当天成功置换的客户还可获赠 3000 元的大礼包,另送 2000 元的油卡。

据郑州威佳二手车零售店负责人介绍,郑

州威佳是全国首批开展置换业务的专营店,二手车置换业务的开展不仅丰富了专营店的业务方式,还促进了新车的销售。在刚刚过去的 2007 年,郑州威佳已是连续第三年获得东风日产年度优秀专营店钻石奖第一名暨全国销售冠军,而且二手车业务量也首次取得全国第一名的成绩。 郭思贝

海马汽车售后服务活动启动

据了解,计划在春节假期之前举行的海马“福入万家”春节服务活动,定于 1 月 16 日到 1 月 30 日面向全国海马汽车用户展开。按照惯例,此次活动中,全国范围内的海马销售服务店,将在春节长假之前为海马车主提供全方位的车辆检查,为车主春节长假用车保驾护航。

海马负责人表示,和历次服务活动一样,海马将派出一支技术过硬的专家技术团队,在活动

期间开展全国巡回义诊活动。届时,将在各地

海马销售服务店现场为海马用户排忧解难,提供专业化的服务,现场解决用车中遇到的各种疑难问题,同时还将对销售服务店维修服务人员

喜福齐聚 实惠到家

——中植奇瑞“喜福汇”点燃消费者新春购车激情



传统农历新年临近,家家户户都在为逝去的 2007 年盘点,同时也在为迎接 08 奥运做着美好的打算。在这迎春接福的喜庆气氛中,许多家庭都在考虑买一辆经济实惠、舒适安全的小汽车过新年,而众多品牌的汽车经销商们也是在抖擞精神举办各种促销活动,为消费者提供优质的产品和服务,而此时河南中植奇瑞汽车走出了一条特色化道路。

在奇瑞汽车厂家的大力支持下,河南中植于 2008 年 1 月启动了“旗云、东方之子新春喜福汇”活动,得到广大消费者积极响应。连日来,该公司中原西路奇瑞 4S 旗舰店人如潮涌,络绎不绝。获悉中植奇瑞“旗云、东方之子喜福汇”信息的消费者王先生想借机购买 1.6L 舒适型旗云,谁料想正在犹豫的片刻,仅有的三台资源已被其他客户一抢而空。截至发稿前,这一活动已促成旗云销量 57 台。

去年 11 月中旬至今,河南中植喜事连连:先是目前亚洲最大的奇瑞汽车城开城营业;紧接着启动了关爱下一代的“08 宝贝计

划”;在 12 月里,先后举办了“08 贺岁版东方之子”赏车会和“温暖中原 感谢有你”大型感恩回馈活动,取得了良好的经济效益和社会效益。该公司营销总监甘雄先生介绍,“喜福汇”是一个吉祥的名称,在春节期间为消费者举行这样一个喜传福的活动,更能体现民族自主品牌企业对国人的感恩与回报。奇瑞“新春喜福汇”活动主要涉及奇瑞旗云和东方之子车型,活动持续时间长,回馈力度大,订车即送惊喜大礼,购车再送“新春喜包”,优惠种类多,可满足不同消费者的需求,实属消费者购车的又一良机。

河南中植汽车销售服务有限公司
中原路 4S 旗舰店地址:中原西路 116 号
销售热线:0371-67275555
中植奇瑞汽车城地址:西环路与化工路交叉口向北 1000 米路东
销售热线:0371-67520333
北环中润 4S 店地址:北环汽车交易中心对面
销售热线:0371-67259996
VIP 垂询专线:13203805627(曹经理)