



汽车经销必将成为服务行业

——访东风悦达起亚河南新裕隆 5S 店董事长孙开东



今年前5个月,河南新裕隆销量比去年同期提升了40%,虽然依然还承受着压力,但这些压力对于孙开东来说,已经比前期创业奋斗时的压力小了很多。如今生活中的孙开东淡定安然,闲下来的时候,他会和朋友喝茶聊天,聊聊天。他把喝茶聊天看作是释放工作压力的一种途径。孙开东淡定安然的心态也表现在谈话中,接受采访的时候,孙开东说话不疾不徐,始终控制着一种节奏,从容地谈论着企业、车型和服务。 晚报记者 冯刘克

车型增多 促进销量提升

在刚过去的5月份,河南新裕隆的汽车销量达到了100多台,而去年5月份的销量为50台。今年前5个月,河南新裕隆共销售了500多台车,与去年同期相比提升了40%。孙开东对于销量的提升并没有感觉十分轻松,他认为这个销量提升没有与东风悦达起亚产能的提高同步,河南新裕隆的库存压力依然很大。在今后的工作中,品牌营销和产品营销的力度仍然要加大。

在孙开东看来,销量的提升与东风悦达起亚车型的增多和部分车型的调价有一定的关系。在车型方面,狮跑和欧风的上市补充完善了东风悦达起亚的车型体系,给了消费者更多的选择空间。孙开东介绍说:“随着生活水平的提高,消费者对于车型的选择已经不仅限于轿车,尤其是一些注重生活品质的年轻消费者,工作之余喜欢旅游。作为全世界第一款城市SUV,狮跑融合了轿车、SUV、MPV的特点,使得汽车同时拥有工作需求和游玩需求的目的成为了现实。显然迎合了许多都市人的需求。”另外,RIO 锐欧等车型的价位调低也带动了销量增加。

提升服务 培养员工责任感

孙开东把服务和诚信看得很重,他认为汽车经销将会成为服务行业,整个工作的重心都会转移到服务方面。盈利模式也将出现变化,他说:“汽车市场竞争越来越激烈,不断的降价压缩了整车销售的盈利空间。今后,汽车经销商的利润来源将会发生转移,汽车服务、汽车后市场、二手车交易等环节将会成为盈利的重点。现在北京、上海等城市的汽车维修保养已经成为许多经销商重要盈利环节。”

孙开东认为整车销售、零配件供应、售后服务、信息反馈、二手车置换这5S服务是一个全方位的完整系统,5S店每个员工的工作都会对全局产生影响,比如售后服务人员的工作好坏也会影响到销售人员的工作开展,所以要培养每个员工的责任感。



东风悦达起亚河南新裕隆 5S 店董事长孙开东



五年志庆 感恩回馈

东风本田 真情服务月启动

6月1日起,东风本田汽车有限公司(以下简称东风 Honda)将在全国特约销售服务店中开展“感恩回馈、真情服务月”活动,以此为发端,东风 Honda 五周年庆典活动拉开序幕。

企业成长不忘回报社会

东风 Honda 自 2003 年 7 月 16 日成立以来,多次开展感恩车主、回馈社会活动。今年 5 月 13 日,东风 Honda 向汶川灾区捐赠 100 万现金和 2 台 CR-V,此后,公司员工与全国特约店再次捐款 470 余万元。

此次以“五年志庆 感恩回馈”为主题的服务月活动共包括真情献礼、真情之旅、真情服务三个部分。活动期间,到东风 Honda 特约店接受服务的车辆均可享受空调及底盘系统的免费检测,并享受一般修理项目工时费 8.5 折优惠,部分来店客户还可获赠精美礼品。

在举行免费车友自驾环保旅行的同时,将进行绿色摄影比赛活动。对于东风 Honda 服务网络未能覆盖的地区,还将设立移动修理站,开展上门服务,以方便广大用户,这些客户同样可以享受免费检测和一般修理项目工时费 8.5 折的优惠。

加强内部管理实现更高目标

东风 Honda 采取滚动发展模式,加强内部管理,挖掘内部潜力,探索出以市场为导向的紧凑型产销联动体制。截至 5 月底,遍布全国的 195 家特约店,形成完善便捷的服务网络。东风 Honda 凭借旗下两款产品,创造了中国车市的奇迹。CR-V 长期居于中高档 SUV 销售冠军,成为 C-NCAP 安全评价有史以来最高成绩,率先达到 C-NCAP 最高星级 5+。CIVIC 稳居国内中级轿车市场前三名,在国家发改委发布的车型油耗检测中荣获中型车油耗第一的殊荣。

在中国汽车市场竞争激烈的形势之下,东风 Honda 连续三年实现销量超过 100% 增长,大大超过了行业平均增幅。2007 年,东风 Honda 实现销售 127086 台,达成并超过 2007 年初制定的目标,成为首家销售能力超过生产能力的汽车企业。

屈彦飞

“梦想共筑 奇瑞 A5 绿色传中国” 河南站启动

5月31日,由奇瑞公司主办、河南中植承办的大型公益活动——“梦想共筑 奇瑞 A5 绿色传中国”河南站活动在经三路华润万家广场盛大启动,环保服装表演、爱心捐赠、环保购物袋的现场派发、奇瑞 A5 车技表演等一系列节目,充分调动了在场观众的积极性和参与热情,同时也让人强烈感受到了此次活动以绿色环保为主题的核心思想。

从我做起,百万巨资助民勤防沙治沙

位于甘肃省西部的民勤县,因环境急剧恶化,已经引起了国家的高度重视。奇瑞通过中国绿化基金会向甘肃省民勤县捐款 100 万人民币,设立“奇瑞中国绿化防沙基金”,用于在民勤建设 1000 亩“防沙治沙区”,用 1000 亩的绿色为民勤构建一条阻遏沙漠、拯救环境的绿色屏障。本次活动期间,消费者每购买一辆奇瑞 A5,奇瑞就会代表车主向基金会捐款 100 元。

从我做起,研发生产 A5 混合动力节能车型

近年来,随着环境日益恶化,绿色环保已经成为众多企业自觉的行为。在绿色环保上,奇瑞体现出了高度的“企业公民”责任心,其开发生

产的包括奇瑞 A5 在内的每一款产品都具有良好的节油环保性能。奇瑞还研发了柴油车、混合动力车、燃料电池车和灵活燃料车等一系列新一代节能环保车型,其中奇瑞 A5 混合动力车将代表中国自主品牌出现在这次北京奥运会上,将中国汽车企业的环保技术展示给全世界。

从我做起,万众一心实施环保

当沙尘暴、洪涝干旱、全球变暖、水土流失等肆虐在你我的身边,实施环保必须成为每一位公民义不容辞和刻不容缓的行动。此次“梦想共筑 奇瑞 A5 绿色传中国”公益环保活动正是旨在通过奇瑞汽车的努力,将环保行动推广到每一个社会公民的身边,从我做起,感染他人——我们每个人都应该为实现“人、自然、社会”的和谐共处,创建一个绿色家园献出自己的一份爱心、一份责任和一份力量!

携手 A5,绿色环保传遍中国

作为奇瑞的重点车型,有着“中国 A+ 家轿,安全领跑”之称的奇瑞 A5 用安



全、底盘、动力、空间、配置、服务、耐用性和可靠性八个方面做出了全面的诠释。奇瑞首款混合动力车型——奇瑞 A5 混合动力车中标 50 台奥运服务用车,成为中国自主品牌第一个登上奥运舞台的车型。而“新 A5-08 款家庭用户”是中植公司经过市场反复论证,以家庭用户的需求特点为导向,向奇瑞厂家提出生产要求,对车辆的安全、时尚、舒适、节能、稳

定等方面进行了 38 项技术要素升级的“定制车型”,更为关键的是中植作为经销商对此款车辆具有独立的定价权和营销权,为消费者争取到了最具竞争力的价格(三款车直降 9000 元),率先实践了“定制式”营销模式,为中植在今后更好地服务客户提供了一定的借鉴经验。

在倡导绿色奥运的大背景下,奇瑞 A5 通过“梦想共筑 奇瑞 A5 绿色传中国”大型公益活动支持绿色奥运,支持全民环保事业,让更多的人与奇瑞 A5 一起,播撒绿色,呵护环境,维护我们共同的家园!



中植奇瑞汽车城 0371-67520333 郑州市西环路与化工路交会处北 1000 米路东
 中植奇瑞中原路 4S 旗舰店 0371-67275555 郑州市中原西路 116 号
 中润奇瑞北环 4S 品牌店 0371-67259996 郑州市北环汽车交易中心对面