

宽适宜人 司家共享

——东方之子“司·家款”，中坚者之行

【前言】：东方之子“司·家款”轿车是中植奇瑞继“新A5 08款家庭派”之后为商务用户量身打造的第二款“定制式”产品。据该公司相关负责人介绍，“司·家款”东方之子在1.8L产品基础上通过对发动机参数、油路控制系统的调校，使车辆动力性、节能性、操控性方面有了很大程度的提升，突显了该产品“宽适、省油、安全、耐用”的四大特性，推向市场以来，得到业界及众多消费者的广泛关注。

公司用，大气，稳重，彰显务实风范

从外观而言，东方之子“司·家款”延续原车型的尺寸，长4770mm、宽1815mm、轴距达2700mm，经典的中国加入LOGO设计、鹰展式晶钻头灯由一个微微隆起的鸭嘴型力线，给人以大气、稳重、进取之感。

“我订购这款车部分原因在于它的外形。”在河南中植中原西路4S旗舰店，笔者走访了现场订购“司·家款”东方之子的张先生，“我自己办了一个小企业，公司在两台车和一辆商务；随着公司业务的不间断扩展，需要这样一种外观大气、内饰稳重、宽敞舒适又经济实惠的轿车；经过朋友介绍和自身体验，感觉这东方之子的确合乎我的要求。”与张先生同来的朋友补充说：“我半年前购买了东方之子1.8L车型，经过这几个月的使用，感觉这车非常不错，宽敞舒适、省油耐用，朋友们都劝我会买第二辆，其实做生意就要务实，“花小钱办大事”那才叫赚钱。”据中植奇瑞销售经理王新亮介绍，像张先生这样的客户是东方之子的主力消费者；其实，东方之子不仅



在外观上能够引起他们的共鸣，内在品质才是他们青睐的关键要素。操控性、安全性、舒适性、节能性做视同款车型，汽车经济方面的实在最终体现的是车一的务实风范。

家庭用，宽适、省油，超凡驾乘体验

据悉，东方之子“司·家款”目前推出的拳头产品以搭载具有国际领先技术的ACTECO 1.8L高性能发动机车型为主。奇瑞ACTECO 1.8L发动机是奇瑞公司与国际知名发动机研发企业奥地利AVL公司联合设计开发的产品，此款发动机主体采用了新型的铝合金材料，降低了机体自身重量，在自重轻、噪声低、

低转速、高扭矩特性等突出的同时保证了燃油的经济性。东方之子“司·家款”就是不仅满足公司公务用车需要，同时兼顾家庭用车的经济、实惠。

宽适、安全新视角。单说省油一项，通过反应真实油耗的碳平衡法计算法测评，在考虑了各种路况和实际交通条件的情况下，该款车型的综合路况百公里油耗为7.8L/100km左右，相比目前其他搭载2.0L发动机的主流中轿车，百公里综合油耗量减少2L/100km左右，省油优势非常明显。

根据业内最节油的1.8L中轿车之一，其实际油耗达到了很多主流1.6L车型的水平。以一辆公私兼用中轿车年行驶的每月平均跑3000多公里，一年总里程4万公里来计算，一年将节油800升，节约使用成本4000余元。

司家共享，东方之子成就中坚者之行

兼顾公务用车的宽适、大气与家庭用车的省油、耐用，更有口碑积淀的安全保障，东方之子的“司·家款”一经推出便受到业界及众多消费者的广泛关注。东方之子，一个时代的脊梁，在物质中追求完美，在精神中崇尚勇气；用智慧去思考，用激情诠释生活，还因为务实而奋力前行。奇瑞东方之子的正是这种精神的化身，从它的诞生到不断前行，它的前途指引必定要成就中坚者之行。

附注：“08东方之子“司·家款”是中植奇瑞总结近一年来东方之子销售经验，回访数千位1.8L东方之子车主用车心得，收集客户近百条改进建议，向厂家提出定制要求而生产的优化产品。该产品基于1.8L产品平台，通过对发动机参数、油路控制系统的调校，在动力性、节能性方面有很大程度的提升：最大功率上比原车提升近4个百分点；百公里均速油耗降低0.5L以上；驾乘室内噪音更是降低了近8分贝。操控性方面，该车变速换挡控制系统得以优化，挂挡行程减小，变速更顺畅，提速更快。

中植奇瑞汽车城	0371-67520333	郑州市西环路化工路交汇处北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

河南家电旗舰永乐二七广场店 6月21日盛大庆典

“王”中王 谁与争锋

——实力不在于面积大小，而在于完善的售后



据悉，在6月21日，位于郑州二七商圈的河南永乐二七广场店举行了盛大庆典。在庆典期间，永乐电器将悄然为二七广场店准备的千万元资源全部低价推出，在彻底挑战价格底线同时，并拥有完善的售后服务体系、高素质的售后服务队伍和一整套完善的售后服务制度。完善的售后体系是河南永乐电器霸占中原的基础。

河南永乐颠覆的不仅是价格 售后服务战中成就河南永乐

河南永乐自横空出世以来，在全省范围内攻城略地，采取多样化的价格手段、丰富的促销活动及完善的服务策略，使当地不少家电经销商被打得晕头转向。永乐卖场早已成为众多商家打价格战的战场。

但是在另外一方面，永乐拥有如此低的

价格，同样拥有了相对其他卖场更完善和优质的售后服务。在长期经营实践中，河南永乐形成了独特的商品、价格、服务、环境四大核心竞争力。大单采购、买断、包销、订制等多种适合家电经营的营销手段，保证了河南永乐的价格优势。完善的售后服务体系、高素质的售后服务队伍和一整套完善的售后服务制度体系是河南永乐经营的基础。河南永乐先后获得郑州市消费者协会授予的“消费者维权十佳单位”，并成为中国流通企业首家拥有自己独立品牌服务体系的商家。同时，河南永乐在全省各地推出了精品旗舰店，积极致力于为消费者提供放心、满意、舒适的购物环境和完善的售后服务。

700人的售后队伍 让河南永乐拥有绝对优势

河南永乐参与价格战已有多年时间，业内人士称，河南永乐是“从价格战的泥潭里爬出来的”。但河南永乐绝非只打价格战。不错，降价是竞争的有效手段，但并非唯一手段。有些卖场把所有希望都押在“降价”上，企图靠此赚个盆满钵满，难免显得急功近利，好似揽客已无术，走到了穷途末路。在消费者腰包越来越鼓的今天，在降价之外，消费者对产品质量、品位、售后服务等多方面提出了更高的要求。而河南永乐为了让消费者更能安心的购买商品，在全省组织了近700人的售后队伍，全面保护消费者利益，让消费者在永乐卖场购物买得放心，用得舒心。

在经过多年的探索、发展，为了不断适应市场的需求，河南永乐积累了一整套完整的

经营体系，从价格、售后服务上“两手抓、两手都要硬”的战略方针。多年来，河南永乐始终坚持“薄利多销、服务争先”的经营策略，建立起一支高素质的售后服务队伍和完善的售后服务制度。

千万资源和完善售后服务

永乐电器二七广场店盛大庆典来临

永乐电器有一项服务是要收费的，还越卖越俏！它就是“家安保”。为什么收费的服务还这么热销？因为它超值！“家安保”涵盖电视、家庭音响、电脑、打印机、冰箱、空调、洗衣机、影碟机、烟机、灶具、微波炉、各类小家电等。消费者可以根据自己的需求选择不同的长度的保修时间，厂家保修加永乐保修两者之各最长可达5年。延期保修还具有转移功能，可以随着产品而转移，当产品进行转让或者出售。从主动承担延保服务就可以看出永乐家电对消费者负责的态度。

永乐电器的减价保障服务对不少消费者来说，已经是如雷贯耳：9天不满意退货、19天价格更低可补差、39天退货保障、99天换货保障。减价保障条款对供应商来说，就是要提供更低的价格、更优质的商品质量，否则将不被永乐所接纳。对消费者来说，有了减价保障，不管是价格还是售后服务，都可以首先得到保障。值得关注的是，减价保障服务是免费的，消费者只要购买了永乐电器的商品，就依照条款，自动享有相应的保障。

随着永乐电器二七广场旗舰店盛典的开幕，永乐电器为二七广场店开业备足了千万元的充足资源，将以绝对的资源优势和挑战

底线的价格打造郑州二七商圈第一家电卖场。业界人士认为，夏季销售旺季促销中，消费者货比三家，充足的资源更能显示出卖场的实力，而不是简简单单的卖场大小。河南永乐负责人介绍，价格保持优势，商品丰富度优势，服务水平的优势，卖场环境的优势在日益竞争激烈的市场中得到极好的彰显，同时更好的服务消费者将作为河南永乐长期的追求。不少消费者购买家电时考虑的首位可能是价格，不少消费者认为好东西不便宜，便宜的东西不一定是好货！但是永乐在购物期间，将以多方的书面保障和第一卖场售后服务，并以优势的资源和突破底线的价格提供又好又便宜的商品。

永乐二七广场店盛大庆典中，将会有很多最新上市的家电产品只有在永乐卖场能买到。而且价格上绝对以进价销售，所以在货源方面绿城的消费者可以完全放心。通过大单采购，承担销售风险的情况下，永乐已经把正常进价压缩了将近20%以上，绿城消费者将在二七店开业时率先享受到全国最为优惠的价格。

无论是从价格方面、品质方面还是售后方面，永乐都做到最好，相信这样的优惠和这样的售后服务将在绿城独树一帜。无数的障碍等着去突破，我们要有比别人更多自信自强……我们需要整个世界，跟随不是我们的目标……不惧怕一片坚冰，突破……才能继续前行，我们需要给消费者更优的服务、更好的家电、更低的价格，因为，我们是河南家电市场的领军者！