

文化

大河宠物公园一期开园在即

昨日,我市召开文化建设工程工作会议,要求大河村原始文化生态园一期工程、世界客属文化中心、郑州群艺馆新馆、新建郑州歌舞剧院、市中心医院病房等项目,年底前要建设完成并投入使用。市领导要求,除了年底要投入使用的项...

孙娟

时政

房产商偷税五花八门 卖的对讲系统也有猫腻

郑州市房地产业偷逃税款手段多样,记者昨日获悉,郑州市地税局稽查局现已查处税款、滞纳金、罚款合计近400万元。企业偷逃税款的手段五花八门,营业税方面主要表现为:销售房屋预收账款“挂账”;销售民用住宅的同时销售楼宇可视化对讲智能系统不记收入;销售商品房价明显偏低且无正当理由。另外房产企业在土地增值税、土地使用税、个人所得税方面均有偷税行为。目前,偷税的房地产企业已被处理。

程国平 牛涛

提醒

打手机有时候很误事 看看杨先生的教训吧

昨天10时左右,杨先生和朋友去东开发区国税局征收大厅办事,“我办完就坐在沙发上等朋友,中间接了个电话,为了说话方便,我就起身往外走,接完电话,朋友也办完了事,我们就一起走了。”不小心把装有1万多元现金的手提包落在沙发上了,一小时后,他接到征收大厅工作人员沈女士的电话,手提包失而复得。

鲁燕 张治东

总有些信息您用得着

便民

公交充值车来了

晚报记者 张华

为方便公交IC卡乘客充值,近日郑州市公交总公司公交爱心巴士流动充值车将现场为广大市民服务,具体充值时间地点如下:

Table with 3 columns: Date, Location, and Route. Lists various bus stops and routes for the recharge service from October 17 to November 1.

考试

国家公务员招录网上报名开始

昨日,国家公务员考录工作开始接受网上报名,本次共有10个中央驻豫单位(含直属机构、派出机构及参照公务员法管理的事业单位)参加招录,招录职位117个,报名截止时间为10月24日24时,公共科目笔试将于11月30日举行。详细招录信息和报名资格、报名表...

辛晓青

科技

上百位理化检验专家 来郑“切磋技艺”

第十届中国科协年会刚刚落幕,近日在郑州举行的中西部地区第二届理化检验学术交流会,又吸引到河南、陕西、湖北、四川、重庆、云南、甘肃、新疆和宁夏9省市的上百位理化检验专家。“理化检验”,就是以机械、电子或化学量具为依据和手段,对产品的物理和化学特性进行测定,以确定其是否符合规定要求的一种检验方法,“它与我们的日常生活息息相关,大到火箭上天,小到每天吃的食物达标,都是理化检验的‘份内事’。”

汪永森

考古

郑州一年发现新文物点1379个

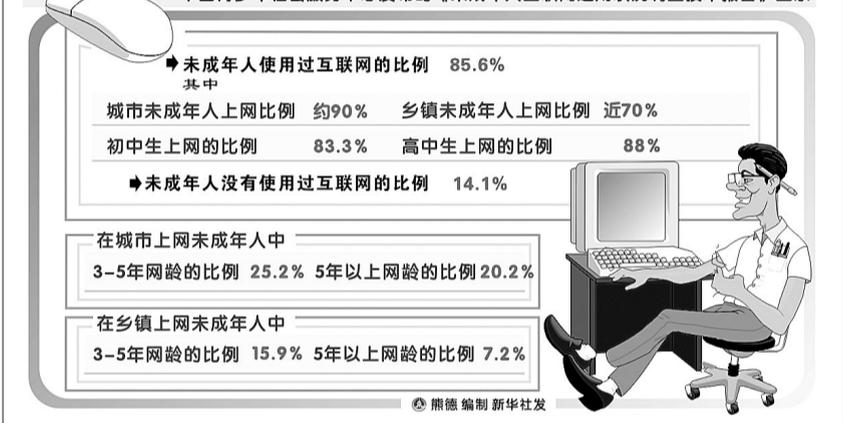
昨日,记者从市文化局了解到,在郑州市第三次全国文物普查田野调查现场会上,郑州市6县(市)6区在一年内共发现了1379项新的文物点。而新文物点的发现,和市民参与文物普查活动有很大的关系。中小学生和76岁的退休教师也积极提供文物线索,促成了一处龙山文化遗址和一处旧石器时代遗址的发现。更有郊区的普通农民不顾路途遥远,给市文物局送来了用铅笔涂抹成的石砚拓片,报告文物线索。

张竞秋

调查

10个农村孩儿7个上过网

中国青年社会服务中心发布的《未成年人互联网运用状况调查技术报告》显示



【推动中植汽车城发展的祭器(之人物篇)】

胆略定中原 战略图天下



董事长卢义峰



总经理段永岗

一年前,一座汽车城矗立起郑州地理的一个新地标;一年后,这座汽车城成为中原汽车市场的又一个新标志,它就是中植奇瑞汽车城。开业一年近8000辆令人咋舌的销售业绩,不仅是奇瑞汽车“纵横中国”大计划的成功,更是中植奇瑞汽车城领军人物董事长卢义峰和总经理段永岗过人胆略、营销理念以及做强做大自主汽车品牌战略的阶段性胜利。

左手胆略:敢为人先引入汽车城

竞争的残酷要求汽车行业不仅永远要踏准市场的节拍,更要不断推陈出新,永立潮头。尽管中原车市至今还没有一个在国内市场具有绝对影响力的原创车商品牌,但在竞争的舞台上长袖善舞、大胆创新的中原车商领袖却不乏其人,卢义峰和段永岗便位列其中。他们凭借胆识和魄力建立起来的中植奇瑞汽车城赫然彪炳于中原车市发展的史册。

虽然早在2006年底,卢义峰便以他敏锐的商业嗅觉捕捉到奇瑞的发展趋向,未来奇瑞产品肯定会越来越多,单一的4S店面肯定满足不了消费者一站式购车需要;尽管2007年初奇瑞“纵横中国”战略出台给河南中植提供了突破的最好契机,但能够果敢拿下西环一处50余亩的土地,投资数千万,5月份动工11月初便建成面积3万余平方米、由4个大型的展览展示馆、3个大型售后服务站组合而成奇瑞汽车城,显然需要大魄力和大勇气,在这个外界人看来有些冲动的大手笔背后,其实是河南中植高层做强做大自主汽车品牌的执着信念和理想。

“自主品牌必将成为未来市场的主流,这不仅从家电、IT等其他行业,也从全球的汽车发展历史上得到了印证。不管是抗拒还是持

有异议,目前国内自主自强的大趋势已经不可阻挡了。更重要的是自主品牌产品越来越成熟,比合资品牌更能契合国内消费者的准确需求;同时,深厚的民族情结也始终激励着我们的团队做好奇瑞服务。虽然这个过程会面对更多的困难,付出更大的代价,但都是值得的!”卢义峰坚定地说。

右手战略:超常营销构建大格局

品牌的积累非一日之功,需要穿透10-20年的眼光和信念、长远和整体布局,同时还需要格局上的大胆、执行的到位,否则是无法取得战略性胜利的。在过去的一年中,卢义峰和段永岗颠覆传统,为中植奇瑞汽车城勾勒出超常规的营销大格局。

作为郑州乃至全省规模最大的奇瑞汽车销售基地和售后服务站,中植奇瑞汽车城完善了奇瑞“纵横中国”销售战略布局中的关键一环。“如果说单单是多开了几家店面,营销模式没有多大的改变,那汽车城就失去了存在的意义;汽车城必须根据自身优势走出特色之路。”卢义峰清醒的认识到了问题的关键。基于此,卢义峰把工作的重心放在了着力打造汽车城无与伦比的“体验式服务”上,给客户提供更多消费附加值,更是将中植与消费者拉近了距离。

段永岗说,河南中植从中原西路4S店到遍布郑州的销售网络再到高规格的汽车城,使服务更加集约化,大大加强了后市场功能中植奇瑞“标准4S店+大卖场+汽车城”的模式,特别是汽车城不仅树立起自主品牌的高端形象,更让消费者坚定了自主品牌的信心。

低价策略:规模优势市场占先机

如果说,正确战略保证了中植奇瑞汽车

城前进的方向,那么低价策略则是其在市场上所向披靡的利刃,用卢义峰的话说,“让利于消费者永远都不会错”。

“河南中植从诞生那一天起,就是在价格战的血雨腥风中一步步壮大起来的,打价格战我们从来不怵任何对手。”谈起中植销量快速攀升的原因,总经理段永岗的情绪激昂起来,“我们深知,价格战是把双刃剑,但让利于消费者永远都不会错。汽车城依托“标准4S店+大卖场+汽车城”的规模优势,大批量储备库存资源,可以从奇瑞厂家拿到一些额外的销售返点,价格要比市场上同类产品卖得更便宜,这一点是竞争对手无法对抗的。”段永岗分析道,“有价格优势就有市场先机,就能得到消费者的信赖和支持。这也就是中植汽车城开业一年能卖近8000台车,并在市场低迷中继续前行的内因。”

胆略、战略和策略给中植奇瑞汽车城不仅带来销量的提升,更使得奇瑞汽车品牌形象在中原产生了质的飞跃,只用了一年时间就成为中原车市不可复制的发展范本,而这一切仅仅是个开始,卢义峰和段永岗志存高远:“最快一年,最慢两年,奇瑞汽车城的能量将达到最高效的运转,河南中植将走得更快,发展更快。”

河南中植汽车销售服务有限公司 (奇瑞汽车河南钻石级销售服务商) 销售热线: 0371-67275555 67259996 67520333 经销地址: 中植中原4S店 中原西路116号 中润北环4S店 北环汽车交易中心对面 中植奇瑞汽车城 西环路与化工路交叉口向北1000米路东