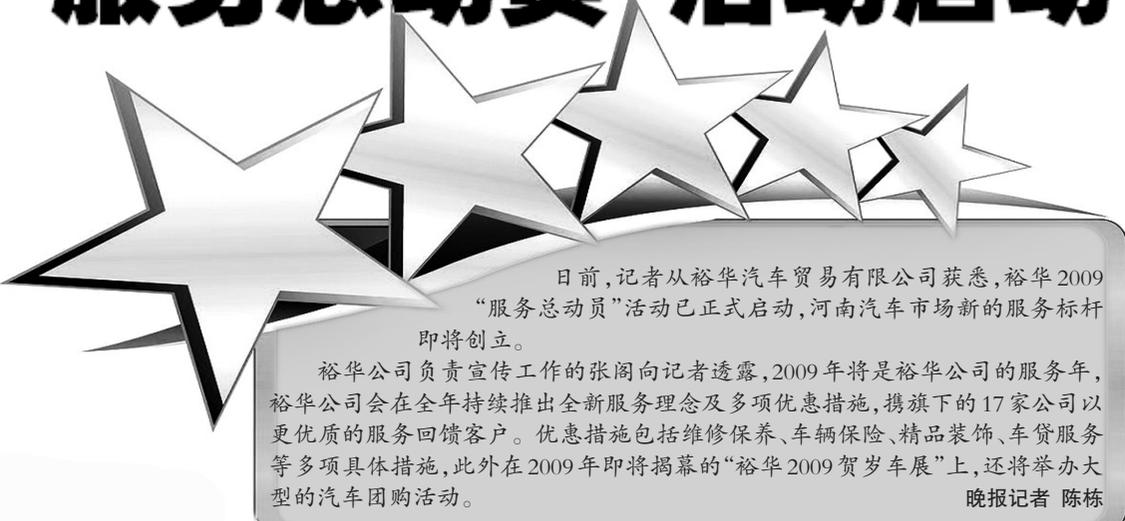




裕华上演年度服务大戏 “服务总动员”活动启动



日前,记者从裕华汽车贸易有限公司获悉,裕华2009“服务总动员”活动已正式启动,河南汽车市场新的服务标杆即将创立。

裕华公司负责宣传工作的张阁向记者透露,2009年将是裕华公司的服务年,裕华公司会在今年持续推出全新服务理念及多项优惠措施,携旗下的17家公司以更优质的服务回馈客户。优惠措施包括维修保养、车辆保险、精品装饰、车贷服务等多项具体措施,此外在2009年即将揭幕的“裕华2009贺岁车展”上,还将举办大型的汽车团购活动。
晚报记者 陈栋

贺岁车展,年初重磅出击

2009年1月1日至2日,由郑州晚报和裕华汽车集团联手举办的“2009贺岁车展”将在省人民会堂隆重揭幕。届时,裕华汽车集团旗下的30家公司、16个品牌近60款车型都将亮相车展现场。在车展期间,裕华汽车集团还将推出多项优惠活动回馈消费者,“大型汽车团购”活动也将现场开展,机会难得。

为河南汽车业打开了车展+服务的先河。据了解,在车展现场,裕华集团各店面资深维修技师会针对客户对车辆维修、保养方面的提问进行答疑,并针对有购车意向的客户在车辆保养使用方面进行技术指导。裕华集团还将举办多项与维修服务相关的活动与消费者现场互动。

示,团购活动将有较大的优惠幅度,给消费者带来最大的实惠。

龙头企业打造服务新标杆

据了解,河南省裕华汽车贸易有限公司成立于1999年4月,公司注册资本24540万元人民币,经营范围包括汽车贸易、汽车维修、配件供应、二手车交易、信息咨询等业务。公司代理通用别克、北京现代、一汽大众、上海大众、凯迪拉克、长安福特、一汽马自达、沈阳华晨等15个汽车品牌,拥有3家分公司、25家子公司,23个汽车标准4S店,销售业绩稳居河南省汽车销售服务行业首位。此次裕华汽车集团打造2009服务年,将建立新的服务标杆,对整个河南汽车市场都会产生深远的影响。

汽车团购 优惠至上

据主办方之一的郑州晚报负责人透露,汽车团购活动是郑州晚报的传统活动,这次与裕华汽车集团联手举办的“2009贺岁车展”上也不例外,大型团购活动仍将如期上演。届时,会有多款车加入团购行列中来,为消费者提供尽可能多的选择。裕华汽车集团方面也表

特色维修服务将在车展亮相

维修服务活动历来在车展上很少作为单独的版块进行营销,以维修作为主题活动的车展更是较少,裕华汽车集团将在“2009贺岁车展”上,首次打出了以维修服务为主题、真诚回馈客户为内容的多种多样的服务活动,



有车一族 咱就偷着乐吧

相信这几天,有车一族和我有着同样的快乐心情,因为油价降了!这可是这个“族群”盼望了多年的梦想啊,没想到它竟然来得那么干脆、那么痛快,93号汽油每升降了0.91元,这样的大手笔,直到我在加油的那一刹那还没缓过神来,眼睛紧紧地盯着加油机上“欢呼跳跃”的数字,心里则是阵阵“窃喜”。

的确,0.91元,无论是对于国家还是个人,这次的调价都可堪称大手笔,特别是对于那些习惯了精打细算的私家车主,更是难得的喜讯。记得原来开车的时候,如果路上遇到堵车,心里的那个烦啊,总算计着自己的那点汽油就这样白白浪费了,心疼啊。现在心里要好受多了,毕竟这一降,降到了大伙的心理承受范围内,就算是堵会儿车,咱也能体验一把气定神闲是个啥感觉了。

不仅如此,油价这一降,也让沉闷了大半年的汽车市场再次热闹起来,经销商们纷纷反映这几天汽车展厅里是人头攒动、热闹非凡,成交量节节攀升。在此,咱也祝愿这些新加入的有车族,带着家人尽情享受寒冬里有车的幸福吧。
陈婉

堵车狂想曲

“又堵车了。”心里忍不住愤愤地说了一声,眼看签到的时间到了,车流仍旧岿然不动,大好时光就这样消磨在焦急的等待中,堵车堵得我是脸臭、口臭,情绪更臭。想想不管是紧赶慢赶还是被无情的签到本留下迟到的罪证,还有BOSS的黑脸对我的坏印象,车里被白白烧掉的汽油……就在这堵车十几分钟里,我的想象力是空前发达,情绪是此起彼伏,恨不能汽车长个翅膀飞过去。幻想着变成007不管路有多难走,都能闯过去;幻想着变成蜘蛛侠,嗖的一声就荡过去;幻想着变成哈里·波特,让所有的汽车都飘起来给我让路;甚至幻想着变成火星车,貌似火星不堵车……就在美小编“变来变去”的时候,车流动了,赶紧掐掉胡思乱想,牢骚满腹,开车往前走是正事。虽然万幸的差那么一点点没有迟到,可是因为堵车胡思乱想的后果却很严重,头晕脑涨,工作效率低下,一大早的精力似乎都在堵车时用光了。

编辑点评:堵车的状况什么时候能够缓解,似乎没人能给出答案,堵车会在未来相当长的时间里陪伴着我们,成为生活中无法避免的一部分。所以以后克服堵车狂想成为大家的必修课,保持平和心态最重要。
王美华

河南嘉力“周末团购会”欢迎您

辛苦一年了,买个新车回家过年,给自己和家人一个新年礼物!这可能是大多数“有车一族”的梦想。12月20日、21日,河南嘉力全员行动,携旗下华晨中华汽车、哈飞汽车、力帆汽车等品牌举行周末团购会,以薄利多销的经营理念,切实让利给广大的客户,让更多家庭实现了有车梦想。

促销 全新理念

与其他商家“哪款不好卖就促销哪款”的理念不同,河南嘉力是全系车促销,包括目前市场最畅销的骏捷FRV、力帆双全号和哈飞路宝。准备节前买车的朋友不妨到河南嘉力看一看,周末团购会,带给你意想不到的惊喜,进店就有礼品赠送呦!

排量 随意挑选

河南嘉力目前经营华晨中华汽车、哈飞汽车和力帆汽车等品牌,排量从1.0L到2.0L、价位从3万多元到20多万元不等、手动档和自动挡车型一应俱全,几乎囊括了市场热销的所有排量,1.3L和1.6L等黄金排量更是同时有多个品牌车型供您选择。



价格 年末探底

河南嘉力规模化的营销管理带来的是经营成本的下降,为让利给客户垫定了理论基础。面对08年整体经济形势,河南嘉力决策层研究决定:实行薄利多销的战略,既保证河南嘉力销量的稳步攀升,向全国销售冠军的目标奋进,同时也让长期关注河南嘉力的新老朋友得到最实惠的回报。

售后 技术过硬

河南嘉力售后维修站是全国样板级服务站,技术力量雄厚,人员持证上岗,多次获得全国汽车维修技术比赛奖项,强大的实力确保为您的有车生活保驾护航。

买车 只是开始

河南嘉力定期举办的周末爱车讲堂,为新手上路提供全方位的指导和服务;省油经

验交流会,每年为河南嘉力的车主省下不菲的油费;每年春、秋两季举办的自驾游活动为广大嘉力车主提供娱乐交流的机会,前有嘉力工作车开道,后有救援服务车保驾,身心放松,融于大自然,好不惬意!

现场 异常火爆

12月20日和21日,是河南嘉力举办的首期“周末团购会”,收银人员忙的午饭都没有时间吃。尤其是骏捷FRV、力帆双全号和哈飞路宝等车型,备受广大车迷的青睐,每天每个单品的成交量都在10台以上。据河南嘉力副总经理王东胜介绍:“08年经济紧缩,我们尽可能的让利给客户,做些力所能及的事情,让大家度过一个有车新年!没有赶上团购会的朋友不要着急,12月27日和28日还有一期团购会等着大家。”



中华骏捷FRV
5.58万元起



力帆双全号
4.98万元起



哈飞路宝
3.69万元起



河南嘉力汽车贸易有限公司
郑州市北环路与丰庆路交汇处西100米路南
中华汽车销售热线: 0371-61799999
哈飞汽车销售热线: 0371-61877777
力帆汽车销售热线: 0371-63772999
售后24小时服务热线:0371-61231111