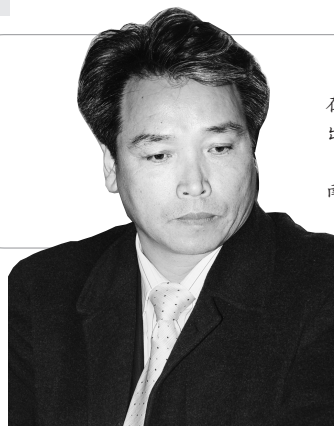




起亚汽车全球逆势增长 新款SUV四月亮相中国

危机时 更要抓住机遇

本报独家专访起亚汽车(中国)总经理郑畅镐



看到危机更看到机遇

“那是具有革命性的增长!”显然,郑畅镐认为去年起亚汽车能够在困境中保持高速增长意义重大。他说,全球遭遇经济危机,进口车市场出现萎缩,美国、日本等汽车行业大幅下滑,但起亚汽车却逆势飘红,已经充分展现出其自身独有的优势。

起亚汽车一直以来都是高性价比车型的代表,而经济困境恰恰给了起亚汽车逆势而上的机会。因为经济越困难,消费者就会越理性,会选择更适合自己实际需求、性价比更突出的车型,起亚汽车自然脱颖而出。

对于中国市场,郑畅镐坦言2008年1万台左右的销量还处于“起步”阶段,不过他强调虽然进入中国的时间不长,但起亚汽车依然会快速的发展,这不仅仅是因为经销商网络更加健全,体育营销和经营理念逐渐被消费者接受,品牌形象得到大幅提升,更重要的是从产品本身来讲,“我们始终将更好的产品以更合理的价格提供给中国消费者,除了让他们体验到起亚汽车的高品质之外,更让他们在价值方面感到惊喜和满足。”

看到了危机,更看到了机遇。郑畅镐预测经济危

如果谈到全球金融危机中的国际汽车公司,就不能不提及起亚汽车,在汽车巨头美国通用、日本丰田等遭到重创的时候,起亚汽车1月份却交出了逆势增长20%的答卷,令业界关注,那么其增长的力量究竟来自哪里?

3月4日,莅临河南考察的起亚汽车(中国)总经理郑畅镐先生在河南普华4S店接受本报专访时给出了答案。 晚报记者 舒晗 屈彦飞

机将使中国汽车市场提前进入淘汰期,纵观国际市场走势,起亚汽车反而得到了大发展的良机,在市场整体进入调整时,如果能拓宽细分市场,加强竞争优势,那么危机过后,起亚汽车会比现在更加强大。

坚持为客户做的更多

可以说,对售后服务的顾虑始终是影响消费者购买进口车的因素之一,在中国工作近15年的郑畅镐深知服务对于一个品牌意味着什么。

他告诉记者,虽然进口车份额不大,但对于起亚而言,即使只有一个客户,也要提供最完善的服务,这也就是为什么要在每一个省至少建一家4S店的根本原因,同时另外分布在全国的50家特约维修店也在时刻为客户提供服务。

今年1月,起亚汽车(中国)宣布升级道路救援服务,服务从霸锐车型扩展至全系车型,全国3500多个站点,4500多辆拖车,大中城市内的车辆故障,可在30分钟内可以赶到事故现场。道路救援所包含的不仅仅是消费者所熟知的现场维修和拖车服务,还有针对车主以及家属的人性化服务,包括免费提供五星级酒店住宿安排、送客户返回居所、免费行李运送和信息咨询及预定等服务。

推出以前只有法拉利、玛莎拉蒂等高档品牌才拥有的道路救援服务,再次凸显了起亚汽车服务客户提升品牌形象的决心。正如郑畅镐所说,“为客户做的更多一直以来是起亚汽车在产品和服务方面所倡导的理念,今后我们将一如既往。”

卓越品质 操凡驾控

奇瑞 A3 特技表演“炫”动绿城

风和日丽的周末,约上三五个好友或游园或踏青不啻为惬意的事情。放飞的是心情,收获的是快乐。笔者从河南中植获悉,3月14日,在省人民会堂广场奇瑞A3将为广大车迷朋友奉上一场精彩绝伦的特技表演,届时被誉为“一代双骄”的A3三厢两厢同台亮相,特邀国家一级专业赛车手激情上演最动感、最劲爆、最刺激的“炫酷狂飚”:漂移、绕桩、蛙跳、原地360度旋转以及各种路面严酷模拟行驶等,平时难得一见的精彩瞬间都将一一呈现。



系出名门的A3

河南中植销售经理范先生告诉笔者,出自世界著名设计公司意大利宾法大师笔下的绚丽外形,是奇瑞A3的一大亮点。奇瑞A3两厢版的前脸设计与三厢车型基本相同,一样拥有流畅、优美的外部线条,极富时尚特色的造型配合饱满的车头,加上柔和的顶部设计,使整车的气质显得优雅而和谐。两厢A3的尾部结构可以说是全车的点睛之笔,双排气管设计配上动感的造型,与流畅的前脸搭配,愈加与众不同。在三厢身上已得到广泛好评的“5E4W”,继续作为两厢版奇瑞A3的重要卖

点,也意味着两厢版继承了三厢版的衣钵,成为10万元级车型的价值标杆。两厢版延续了A3系列一贯以五星安全为标准打造的优良血统,可称得上是一辆“移动的安全堡垒”;一般中高级轿车才会搭载使用的ESP电子稳定程序、四连杆后独立悬架都成为两厢在该价格区间独一无二的竞争利器;超越同级别车型的宽体化车身设计,更加符合国内消费者的使用需要,舒适性也更上一层楼。这些元素,都充分诠释了A3两厢“好看、好开、好用、好玩”的价值基准。



见车如见人

上上周五的晚上和朋友一起去吃饭,正好和朋友同时驾车赶到饭店门口,走出车门的我突然发现我驾驶的马3在朋友驾驶的两厢POLO面前显得十分逊色,朋友的车身光亮如新,黑色的车漆映衬着饭店门口的霓虹灯很是光鲜。而我的马3却没有了往日的英姿飒爽,灰头土脸毫无士气,就像《雪地兄弟》影片里那只专爱拱一身泥巴的金毛小狗似的。哎,前一天刚下过雪,光顾着赏雪景兴奋了,却全然忽视了爱车的外衣已经脏到“没脸见人”了。这时朋友走过来指着她的车开腔了:“别郁闷了,我这是‘新婚燕尔’,你那都是‘老夫老妻’了,我知道你不洗车绝不是你懒,是你会持家,金融危机了嘛,攒着等这几场雪下完了一块儿洗哈……”听着朋友幽默式的讥讽我中指轻轻地弹了她一个脑瓜筋以视还击。

朋友说者无心,但仔细想想确实如此。汽车就好比一个被放大的你,无论自己身上穿着的多么光鲜亮丽,爱车往旁边一停就会将你的性格或近期的心情显露无疑。想起有时路上行驶的汽车,开车行进顺畅,速度均衡的,车主的心情一定是平和或是愉快的;开车喜欢加塞儿、见缝插针的,车主的性格也一定是急躁不安的;开车磨磨蹭蹭似走非走的,车主一定是不认识道儿的;看见前面的车摇摇晃晃跳“芭蕾”的,赶紧离它远点,那车主准是喝高的了。最可笑的是,一天早晨一早看到一位开着“碉堡”上路的,定睛一看原来是前挡风玻璃上厚厚的积雪只清除了上面三分之一的部分,下面三分之二的部分还被白白的积雪所覆盖,玻璃后面只露出驾驶员的半个小脑袋,不用问,这位主儿准是上班快迟到的!

陈娴

骗子 你骗得了谁

某日,正浮想联翩,一电话打来,一南方口音甜美的女性自称郑州车管所工作人员,问是否买了一辆某品牌车,本人老实回答。后告知当天是购置税退税最后一天,晚了就不能享受国家政策。该女说得是极其善解人意让人感动。然当本小编问到车管所的电话怎么是手机号码时,该女郑重辩解是IP电话。又通知一免费电话让记录下来,“400*****,编号618***”煞有其

事的交代立即拨打上面的电话,不要错过。挂完电话,美小编觉得颇为蹊跷,上网查了一下,发现已经有好多类似这样的骗局。

骗子可真辛苦,为骗人不知打了多少个电话。网上报纸上已经有多个被骗之后捶胸顿足大喊上当的人,这让我们警醒。那些人看着让人心酸,可是早知今日何必当初呢。这世上,劳而不获的事怎么可能呢,只要不犯贪念,骗子,你骗得了谁。 王美华



实力验证的A3

爱、关注A3的广大朋友与之零距离亲密接触,从多角度立体化全方位体验其卓尔不凡的品质。其实早在2006年,奇瑞A3两厢版就以概念车的身份首次出现在北京国际车展上,并凭借着其堪比国际标准的欧版运动外形,引发了业内一阵躁动。去年,奇瑞A3相继将“08年度最受欢迎新

车”、“年度紧凑型车”等诸多大奖收入囊中,年底荣获C-NCAP五星安全评定又使其成为国内10万元区间中唯一一款五星级安全车型,为奇瑞A3两厢版在市场上增加了重要砝码。此外时尚的外观、灵动的操控、全方位的安全防护,更为奇瑞A3两厢版的发展前景提供了三重保障。

销售火爆的A3

笔者在走访市场时了解到,自今年3月奇瑞汽车实行1.6L以下车型免购置税优惠以来,郑州三家经销商销量全线飘红,表现最为抢眼的除了QQ这个当家花旦以外,A3已肩负起为夺取市场份额而攻城略地的生力军之使命。“标准型和舒适型的资源基本可满足正常交车需求,但精英型的资源依然稍显吃紧,一般是到多少台就卖多少台,有些颜色的精英型订单甚至排到了月底。”河南中植销售经理范先生分析,在8万至10万元区间的中级车阵营当中,目前装备ESP(电子稳定程序)的车型,除了A3还难觅第二个,真正实现了中级价位、豪华享受、物超所值的价值理念。五年来以亲民

价格,亲民服务,亲民路线,为企业发展宗旨的河南中植在广大用户当中树立起独特的“亲民形象”。

据悉,此次A3特技表演活动仍然沿袭了亲民风格:凡是当天到场试乘试驾的朋友均有精美礼品相赠;凡是参与趣味挑战赛的朋友即有机会获得现金大奖;凡是当天订车的朋友更有意想不到的惊喜等着您……

VIP热线:13607689851(范经理)
咨询热线:0371-67520333
67275555
67259996