



五一三天假,经销商迎来销售高峰,多款新车到店,引来更多关注目光,试驾、挑战让人乐不思蜀

# “黄金”车市 成色十足

盼了许久,终于迎来了五一假期,可一不留神,假期嗖的一下就过去了,难怪啊,只放3天假,远途哪儿都去不了,近郊游人又太多,不如去车市转转养养眼。今年五一假期,不少消费者都选择去赏车、购车,车市就是一个字——“火”。 晚报记者 陈娟 文/图

## 销量翻番 商家乐不停

“这几天销量非常好,三天我们卖了30多辆车呢。”郑州富达丰田市场部经理王菊香兴奋地对记者说:“从放假前一天开始,展厅的客流量就明显多了起来,特别是节日三天,前来展厅购车的消费者数量比平时都翻番了。”王菊香介绍说,与往常不同,消费者节日期间购车的目的性非常强,很多都是冲着节日优惠直接来提车的,有的消费者甚至在展厅里办完手续,就直接带着一家老小去郊游了。

河南裕华上联在节日期间也迎来了销售高峰,该公司市场部张卫民说,今年五一小长假,很多消费者选择留在郑州度过,平时没有闲暇转车市,假期正是好时机。上海大众郑州新兴销售经理杜郑生告诉记者:“整整3天,看车、购车的消费者一拨接着一拨,有的销售员甚至连口水都顾不上喝,每天的销售业绩都在10台以上。特别是刚上市的新领驭叫好又叫座,朗逸更是卖断货了,如果货源能跟上,我们的销量肯定会更好。”

## 优惠刺激 车主笑开颜

五一期间,各种各样的促销优惠活动也让车市更加精彩纷呈。据河南瑞华总经理许耀南介绍,公司专门制定了优惠促销政策,“购车送壳牌机油”、“购买炫丽、哈弗现金优惠”等都



对消费者具有很大的诱惑力。他说:“特别是炫丽和酷熊卖得尤为好,酷熊都已经卖断货了,很多喜欢酷熊的消费者都心甘情愿等着新车到货。”

此外,风行菱智也在节日期间推出了专为中小企业量身定做的价值9.99万元的菱智“09创业版”。据本次活动负责人介绍,即日起至5月31日以前,中小企业创业者只需带上2009年注册的营业执照复印件,在遍及全国的100余家风行经销处,购买菱智“09创业版”,便可获赠6000元购置税和4000元创业大礼包。

## 新车到店 订单大收获

河南新纪元公关部经理方欣按耐不住心中的喜悦,对记者说:“我们专门在4月中旬举办了一场‘新君威S弯道试驾挑战赛’活动,活

动期间除了有新君威车主参加,还邀请了不少新君威的准车主参加,让大家在一起感受新君威超强的操控性能,而这个活动直接拉动的就是五一期间的销量。不少参加过此次活动的消费者都利用假期来到展厅试驾、提车。3天时间,我们的销量就达到了60多台,非常喜人。”

值得一提的是,五一期间多款新车到店,上海大众新领驭、一汽马自达睿翼、一汽丰田RAV4、雪佛兰科鲁兹等车型都受到了消费者的追捧,虽然广汽丰田国产汉兰达5月底才公布价格,但记者在广汽丰田富达航海路店却见到不少消费者还是预订了汉兰达。

在市场大背景下,今年五一车市的出色表现显得更有意义,更大程度给予了市场坚定的信心。

## 车市动态

### 豫港生活车友俱乐部成立

4月29日,在上海大众河南豫港销售服务有限公司举行了“豫港生活俱乐部”成立仪式。“一卡在手万事无忧”由此开启了汽车服务“六星管家”新时代。

豫港生活俱乐部是豫港专门针对VIP客户开辟的俱乐部,是一个高规格、全方位、立体化的专业汽车服务机构。通过自己自身资源的整合,旨在为广大车友打造省心、省时、省事的高品质有车生活。据了解,俱乐部设立四个管家式服务“购车管家、保险管家、养护管家、休闲管家”,同时会员可全年免费不限次洗车;可参加积分计划、代办车务等优质服务。

该公司总经理董兵伟表示:“生活车友俱乐部筹划了许多年,通过企业自身发展需要,如今汽车已变成生活的一部分,极大地方便了生活,我们就是要帮车主打理一切,追求更高的生活品质。”

王美华 陈仪

### 一汽奔腾

#### 裕华星光延续假日精彩

五一小长假给一汽奔腾的销售带来了一个小高潮,据裕华星光负责人介绍,这三天河南裕华星光推出的限时限量特价车活动迎合了广大消费者的需求,三天销量实现了新的突破。另外,本月是一汽奔腾河南裕华星光销售服务中心建店十周年,各项店庆活动都已经拉开帷幕。本次整车销售活动主要是针对市场反映较好的自动挡车型。具体措施为,在河南裕华星光购买一汽奔腾2.3L,送万元购置税及车辆不计免赔险;购奔腾时尚家庭版直降1.5万元,车源有限,售完为止。购车还可采用裕华星光车速贷,首付低至两成,期限延长至五年,全省无户口限制,无须担保。 李汪洋

1999年,它将一个名不见经传的国产汽车品牌引入到河南百姓的视线中,那时没有人知道什么是“奇瑞”;2009年,河南市场奇瑞汽车的保有量已经超过10万余辆,而它也从最初粗糙卖场买车成长为一家人拥有3万余名保有用户的全国十佳经销商。

# 10年 新大陆与奇瑞汽车从牵手到蝶变

时间将镜头拉回到2002年,那时的我刚做汽车版记者不久,记忆中的郑花路很远也很空旷,几乎没有什么标志性的建筑,只是零星散落着几家汽车经销店,而当时已经有3年积累的河南新大陆实业发展有限公司(以下简称河南新大陆)就将新建的标准汽车4S店展厅建立于此,建立在这个如今被人称之为“汽车黄金大道”的郑花北路,也许有人会说它的掌舵人很有眼光,但我要告诉你,他真正的眼光在于把一个全新的自主品牌汽车引入到河南,并通过10年的努力让河南的消费者认知它、认可它……本期“发现”,记者将为您讲述新大陆与奇瑞汽车从牵手到相拥蝶变的故事。

晚报记者 陈娟

## 牵手:1999年,第一辆奇瑞汽车驶入河南郑州

采访这天,河南新大陆的汽车展厅里迎来了比以往更多的客流,在等待采访的间歇,我注意到展厅里的一幕:一家三口前来买奇瑞A3,妈妈欣悦,爸爸和女儿选车,不到20分钟,爸爸就掏出银行卡向展厅服务台走去……

这时,河南新大陆总经理刘忠向我走来,经他证实,刚才的一家三口已经交付车款,一会就可以提车了。“这三口实在太‘有才’了,买车比买菜还快呢!”听到我的惊讶,刘忠风趣地说:“你是光看见贼吃肉,没看见贼挨打啊,新大陆卖第一辆车的时候有多难你可不知道啊。”刘忠说:“那时候卖车可谓是‘三新’,车新、人新、价新。车太新了,没有人认识,人太新了,没有人知道如何卖车,不过好在价格也太新了,对老百姓的诱惑实在是太大了。记得卖第一辆车时,车主也是犹豫再三才出手购买,但后来因为汽车没有生产目录,上不了牌照,前前后后经历了近半年的时间才把所有手续办妥。”

听着刘忠讲述10年前用近乎半年的时间买了第一辆奇瑞汽车,很难想象如今一位消费者用了不到半个小时就将爱车开走。这10年间可谓沧桑巨变,河南新大陆带给河南消费者的不仅仅是一个全新的汽车品牌,他们用艰

辛、信念、执着与中国自主品牌汽车一起成长、壮大,为河南百姓开启了一条私家车的快速通道。

## 相拥:2007年,经历“七年之痒”后痛定思痛

从北环市场卖车,辗转亿众汽车城,再到投资建立标准的汽车4S店,用董事长助理李莹的话说,河南新大陆是一路搭上汽车产业发展的快车迅速发展起来了。从最初东拼西凑几十万元6台车周转,到如今发展成为河南奇瑞瑞虎省级唯一经销商、建立近千万元的奇瑞汽车配件中转站,以及荣获多次奇瑞钻石级经销商荣誉称号,河南新大陆发展轨迹中有辉煌也有艰辛。

刘忠说,河南新大陆早期的快速发展一方面得益于“井喷”的市场行情,另一方面更得益于奇瑞汽车实行分网销售的商务政策。他说:“2006年以前奇瑞汽车实行产品分网销售,只要能争取到好卖的车型,在这个地区没人跟你竞争,生意是独一份。但2007年,奇瑞取消了这种商务制度,这就意味着这些习惯了在‘真空保护’中成长的车商们突然被推向了竞争残酷的市场,一时间,很多奇瑞经销商都陷入了一片混乱中,河南新大陆也是其中之一。”刘忠苦笑地说道:“那个时候,我们最艰难的时候曾经连续16天没有卖出一台车,整个销售团队人心

采访地点:河南新大陆实业发展有限公司展厅

采访对象:河南新大陆实业发展有限公司总经理刘忠

河南新大陆实业发展有限公司董事长助理李莹



发现

每个人都有  
一双发现的眼睛,  
如果你发现了,  
或是正在亲历着,  
请把这份  
辉煌的历程与更多人分享,  
我们等待着,  
等待着有你更精彩!



涣散,没有斗志、没有气势,甚至麻木到对零销售不以为然。也就是在这个时候,公司高层痛下决心决定全面整改。”

回忆起这段经历,李莹的语气也很沉重。她说,从那时起,由自己亲自带头,整改企业内务,刘忠则负责锻炼员工团队,并打出“夯实08,腾飞09”的口号激励河南新大陆的每一位员工。

## 蝶变:2009年,重振旗鼓与奇瑞汽车共谋未来

“有了气势,团队才活力,有了活力企业才有生机”,刘忠说:“企业整改过程中最重要的就是要给团队鼓舞士气,让大家获得进取心。公司苦练内功,经过近半年的时间,每月的销售量已经攀升到了200多台,销售员对待工作的态度也变得积极了,同事们之间经常会比着谁卖车更多。”进入2009年,河南新大陆迎来了10周岁的生日,也开启了河南新大陆全新的篇章,在第一季度的销售业绩中,每个月的销售量都突破了300台,成功晋级第一季度奇瑞钻石级经销商。刘忠表示,在2009年,河南新大陆还有更高的目标,在销售方面,力保华中区前3名,争取全国前十强;在售后服务方面,河南新大陆力保华中区第一名,争取全国前五强。此外,河南新大陆将继续在全省铺设网络,并在重点县市实现网络扩张计划,上半年新开4家直营店,实现全年销售增长50%以上。

10年,一个汽车经销商成长起来了,一个自主品牌汽车成长起来了,未来10年,还有以后更多个10年,他们会走的更好。