

“树高端,麒麟双子梦圆‘大奇瑞’,结良缘,河南中植再造‘城上城’。”

2009年初,河南中植着手建造大河车城,设立瑞麒、威麟两大展馆;

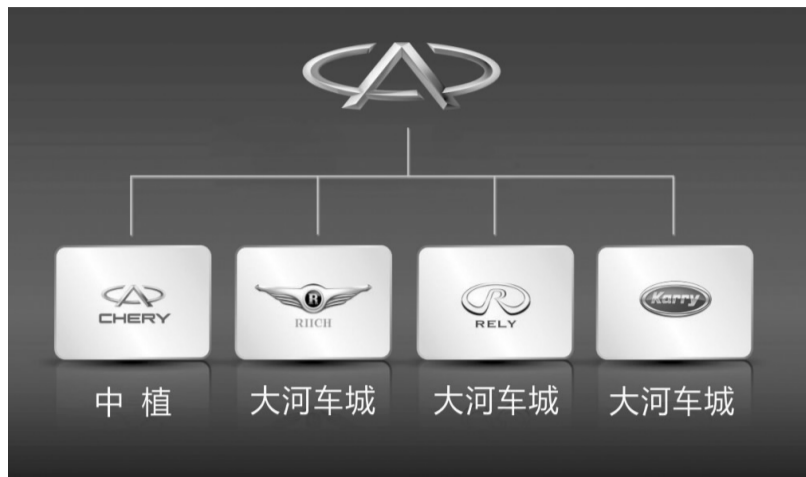
2009年3月,奇瑞品牌改组,“奇瑞、Riich 瑞麒、Rely 威麟、KARRY 开瑞”四大品牌阵营同步进行;

2009年7月,瑞麒品牌首发入驻大河车城,完成了麒麟品牌布局中原的第一步;

2009年9月8日,威麟品牌在大河车城全国发布,其首款高端产品全能商务威麟V5同时入驻大河车城。

2009年……

至此,奇瑞高端麒麟携其旗下双子品牌瑞麒和威麟悉数结缘大河车城,为迎接这两大品牌,中植集团横刀立马再造大河城上城,一段“双宿双飞”的良缘佳话就此在中原车市拉开序幕。



大河双城 麒麟双子 之大河双城篇



企业

在初步构想建设河南大河车城汽车服务股份有限公司(以下简称“大河车城”)的时候,河南中植的董事长卢义峰就已经洞察到了奇瑞走“多品牌战略”的蛛丝马迹,对商业气息的敏感对于一个企业家来说是长到骨子里的。从选择自主汽车,从选择奇瑞品牌,从选择“中植”作为公司的名字,老卢无不把这种对商业的敏感性发挥的淋漓尽致,“未来的中国汽车工业必将是以自主品牌为主导的格局,未来的二十年必将是中系车辉煌的二十年。”五年前的老卢这样“大放厥词”的时候还令许多人为之不屑,当五年后以奇瑞车为主导的中系车异军突起的时候,大家都默然了。

河南中植自成立的五年来,一直作为奇瑞汽车的晴雨表在感受着河南车市的冷暖变化,同时也在作为奇瑞的标杆经销商创造一个又一个销售奇迹。在奇瑞突飞猛进的时候,奇瑞在全国实施“纵横中国”营销战略(这也是奇瑞多品牌战略的重要一步)之时,河南中植就斥巨资在郑州西区兴建一座专业化的奇瑞汽车城——中植奇瑞汽车城;在跨越发展的09年,奇瑞汽车多品牌战略终于水落石出,中植奇瑞汽车城也日渐成熟。而今,如老卢所想,奇瑞由轿车品牌CHERY 奇瑞、中高端品牌 Riich 瑞麒和 Rely 威麟、微车品牌 KARRY 开瑞组成“多品牌战略”业已成型,为进一步迎合奇瑞的发展,大河车城的规划、建设也势必要提前进行,于是2008年8月7日,大河车城注册成立。

大河车城是基于高端品牌麒麟旗下瑞麒和威麟而建,也是基于中植奇瑞汽车城而建,更是基于对瑞麒和威麟品牌理念和产品

市场前景而建,大河车城从成立之时就被赋予了崇高的历史使命。

文化

大河文化是中华传统文化的主干之一,中华传统文化是中华文明五千年的结晶,大河文明源远流长,中华文明传承可见。一个民族有自己的文化,一个国家有自己的文化,一个团体有自己的文化,同样,一个企业、一个品牌也要有自己的文化,如同麒麟品牌和大河车城。

如果说奇瑞汽车麒麟销售公司及其旗下瑞麒和威麟两大高端品牌秉承的是一种中华民族的传统文化,则大河车城传承的则是文化之魂的大河文化,并被赋予一种“源远流长、川流不息”的企业文化精神。

大河车城,这个诞生和成长在中原文化沃土上的新型企业,一直在饱享着大河文化浸润,如同河南中植,在成立之初就奠定自己以“根植中原,服务四方”为企业理念,以“做中国人、做中国事、做中国车”为价值取向,而今大河车城的成立则可认为是河南中植的一种文化上的升华,即以“扎根厚重河南,依托中原文化”为文化导向,以“源远流长,川流不息”作为其企业文化精神,这也就是老卢最为中原人对故土文化的一种敬仰抑或是一种依托。

麒麟,不仅是神、仁、祥的象征,也是一个集高贵、智慧、祥瑞、集美等中华传统文化于一身的代名词,自古以来都为中华儿女所熟知和敬仰,并逐渐演变成一种国人的精神图腾,而正是基于这种文化认知,麒麟销售公司的成立自然也被赋予了这样一种美好的精神诉求,来向全世界展现中国自主品牌的高端形象。其旗下的瑞麒和威麟两大品牌也是源于这种文化基因,瑞麒品牌采

用了中华民族的一个传统的形象——展翅的凤凰作为其品牌标识,不仅赋予了我们广阔的想象空间,而且还传达出蜕变、超越的向上理念。麒麟汽车能够如麒麟一般跑得更快、飞得更高,就要脚踏实地的从每一个脚印做好,其旗下威麟品牌的标识正恰如其分的采用麒麟的脚印,其形象与其品牌定位更是相得益彰。

团队

说起大河车城,说起大河车城的团队,不能不说这样一个人,王玉志,现任河南大河车城总经理。大河车城刚刚起步之时,硬件和软件设施都需要吻合麒麟高端的标准,由于是新品牌,正处于市场和团队都需要培养的过渡期,销量一度出现低迷,而此时的老卢正谋划着更重要的企业规划,此时,老卢找到了王玉志,在营销思想的深度碰撞之后,这两位资深的汽车人一拍即合,王玉志临危受命,出任了大河车城总经理。

了解王玉志的人都知道他是中原汽车界的名人,近十五年的汽车从业经验已让这位年富力强的职业经理人如虎添翼,虽不能说在中原车界呼风唤雨,也算是得心应手,游刃有余。在受任大河车城总经理的时候,王也曾感到一些不适应,面对新品牌、新市场、新团队都需要他从新的着手做起,品牌需要强有力的宣传,产品需要保量的销售,团队需要稳而建的整合,此时的他表现出了特有的领导风格,在利用个人关系网不断整合宣传渠道之外,又加大终端促销力度,更重要的是与此同时加强了团队的建设,搞培训,抓学习,不断地提高团队的凝聚力和专业水平。目前,大河车城从各个方面都取得了可喜的成绩,截止到9月份,短短的2个月时间,单瑞麒M1销售完成率就已达到全省第一名,并受到麒麟公司的通力嘉奖,同时,威麟品牌及其旗下全能高端商务在大河车城全国发布之后,其渠道、团队及硬件建设都在王玉志及其团队的共同努力下走上了一个新的台阶。

服务

大河车城是建立在一个较高标准之上,麒麟品牌定位是“源于奇瑞,高于奇瑞”,大河车城同样也是“基于中植,高于中植”。大河车城下设瑞麒和威麟两个4S店的标准不但适用于展厅的形象,同样也适用于服务,售前服务、售中服务和售后服务。在近段时间大河车城推出的一系列促销活动中,就明显能感受到大河车城给人以人性化的关怀。例如在“大河瑞麒M1六重大礼金秋送”系列促销活动中的一项服务就是客户购车免费上牌,在购车过程中不仅能享受销售顾问的专业化服务,并且在购车之后也能享受免费服务交税、免费服务登记、免费服务上牌等一系列人性化服务,更值得称道的是在这项活动中还为购车客户增加了一天的免费

家政服务。

大河车城目前已拥有独立的针对瑞麒和威麟的专业化售后服务团队。售后服务团队的服务的人员都具有维修服务行业五年以上工作经验,同时获得麒麟总公司的《维修技能认证合格证书》,能够准确的判断故障,排除故障。同时在维修质量把控上经过自检、互检、终检层层把关确认无误后,最终将爱车交到客户的手中,让每一位客户修车放心。售后团队严格按照厂家的服务标准执行服务接待流程,把每位客户当朋友,真心为客户提供24小时救援、维修、免费咨询等专业化的服务。4S店以“崇尚服务、追求双赢”的经营理念,部分备件提供九折优惠,工时五折的标准收费,真诚地感谢每一位客户。

相关链接:大河车城全称是河南大河车城汽车服务股份有限公司,是按照现代企业法人制度要求设立,经国家有关部门批准,于2008年7月成立,注册资金1000万元,建筑面积2700平方米,主要经营瑞麒、威麟汽车及汽车产品的销售、维修、相关服务的专业汽车流通服务企业。公司奉行“为客户创造价值,为员工创造发展平台”的企业经营理念,本着“传承大河文化、发扬大河精神”企业文化理念,目前已成为中原地区瑞麒和威麟品牌最具实力经销商。

地址:郑州市西环路与化工路北1000米路东威麟销售电话:

0371-67526588 13283851222(赵经理)

瑞麒销售电话:

0371-67597577 13783622286(李经理)

服务热线:0371-67259995

