

首届(2009)郑州车市榜中榜·策划之星候选名单

(排名不分先后)



姚旭阳



阴乐



海奇



方慧娟



尹晓悦



李魏明



李轶



王倩



姚旭阳



赵理群

93.东风标致河南神源企划部经理 董金亮

2007年进入河南神源从事市场策划工作,两年中公司策划活动数十个,人生格言“失败并不可怕,可怕的是不知为何失败”。

94.河南宇缘企划部经理 方慧娟

从事汽车行业策划有一年多经历,一直努力钻研专业知识,把宇缘比亚迪的售车与口碑宣传,以及对外形象的延伸有机的结合起来,做到了统一与良好的品牌形象形成和逐渐完善。

95.河南亿瑞4S店市场部经理 海奇

2008年自河南亿瑞江淮4S店开业之初就担任市场经理工作。组织策划了公司的开业庆典、新车上市、鹰联盟成立等多项活动,伴随着公司的不断壮大,自己也有了很大的进步。

96.合众汇金市场部经理 池海明

从事3年以上汽车营销策划工作,对汽车市场有一定的应变能力;能够针对多变的汽车市场制定相关的活动计划,有较强的组织能力和管理能力。

97.河南远见市场部经理 李宪国

2005年涉足汽车行业市场策划,善于整合营销,策划并组织实施新车上市、市场推广、店面活动等二十余次。

98.河南中德宝市场部经理 李轶

善于与人沟通,思维能力强,较强的分析问题解决问题的能力。组织并策划过众多大型的市场活动,如“2005年BMW车友挑战赛”、“BMW杯国际高尔夫球赛”等活动。

99.河南中植汽车销售服务有限公司市场部经理 姚旭阳

加盟河南中植以来,一直从事民族品牌奇瑞汽车的市场营销工作。4年来为奇瑞汽车在郑州,在

河南知名度、影响力的提升付诸了极大努力。

100.东风日产郑州威佳专营店销售市场经理 阴乐

从事汽车销售市场策划有4年经验。2008年荣获东风日产全国十佳市场经理。策划“七夕情人节浪漫玫瑰夜”、“东风日产安全训练驾驶营大型巡展”等活动。

101.郑州之星汽车销售服务有限公司市场经理 任书艺

自2006年加入到郑州之星的团队,就为了品牌荣誉而战。在遵循梅赛德斯-奔驰的品牌原则,策划了多个车展,客户关怀活动,试驾活动等。并为销售团队创造了一个又一个销售佳绩。

102.河南圆通4S店策划部经理 刘杉

2007年涉足汽车行业,担任一汽丰田河南协力会和一汽奔腾4S店市场策划岗位。成功组织新车发布、促销活动数十次。

103.河南华沃汽车销售有限公司(吉利汽车)企划部经理 王娜

从事汽车市场策划3年。多次策划全国性车市活动,得到了一致赞扬。2009年10月曾在河南华达汽车销售服务有限公司(比亚迪汽车)市场部工作。

104.东风日产威达专营店市场部经理 吴昆

从事汽车市场策划有2年从业经验。2008年11月策划百人滑雪比赛活动;2009年2月策划真人CS对抗活动;2009年策划新天籁郑汴公路极限节油挑战赛活动等一系列的活动。

105.河南众通中原市场经理 赵理群

2006年2月来到河南众通,工作认真负责,策划了多起车市活动。做事严谨、有条理,敢于面对挑战。在组织中具有很强的管理、协调、组织和执行能力。

106.河南瑞华品牌推广部经理 袁斌

2009年3月进入河南瑞华汽车销售有限公司任品牌推广部经理后,先后策划2次大型电视集体婚礼,分别荣获长城汽车全国经销商优秀案例二等奖。

107.锦程荣威市场部经理 杨艳勇

曾连续三年被评为“金牌策划人”、“优秀职业经理人”,担任过奇瑞、华普、力帆、比亚迪、中华、哈飞、荣威等汽车品牌的推广工作,组织策划新店开业、新车上市、大型车展等活动百余场。

108.河南丰之元市场部经理 尹晓悦

从事汽车市场策划1年,策划丰之元俱乐部的成立活动,并且组织并策划了黄河马场郊游活动、追梦伏牛山滑雪自驾游活动。

109.河南省锦堂盛汽车有限公司市场部经理 李刚

他认为市场瞬息万变,总会有超出你的预期和你不能控制的地方,未雨绸缪,果断出击,方能在市场大潮中开辟新的天地。

110.河南旭致市场部经理 王冬艳

在河南旭龙、河南旭致市场部一工作就是5年,秉承“一切以顾客为中心”的服务理念,使顾客感受到真正“以顾客为中心”的周全品牌级贵宾式“关怀”,始终如一的坚持旭龙人的主动、热诚和贴心。

111.河南云海企划部经理 刘彩影

2006年入职以来,以“满足消费者需求”为理念,在公司行销案例、策划工作上兢兢业业、不断创新。2008年11月11日到2009年3月31日推出的“三年三个月旧车免费换新”活动;每月组织执行的“2009中国行·实惠到万家”动态行销活动,得到了广大消费者的认可。

晚报记者 王美华 陈娟

日产凯普斯达闪亮登场 中国高端轻卡格局将变

年初开始的“汽车下乡”曾一度引发社会对轻型卡车的关注,而刚刚登陆中国市场的凯普斯达,则再次将轻型商用车推向风口浪尖。作为日产投放中国市场的首款轻卡产品,同时也是日产全球LCV基地的郑州日产主力产品,凯普斯达此番来头不可小觑。这款产品有着与世界级轻卡同步的技术背景,直指高端商用,从外观、动力、驾乘到安全防护,多个层面皆以“高效”姿态示人。商用车界评论家表示,凯普斯达的上市,堪称中国轻卡行业标志性事件,中国轻卡有望由此跃升至高端智能时代,五十铃及欧系产品垄断局面的终结,将成为不可避免。



“高效商用”时代即将到来

“凯普斯达是一款着眼于真正实现高效商务作业的城市、城际物流用车。”郑州日产负责产品开发的副总经理王冬成表示,这款产品在欧洲的定位是“满足积极高速的商务活动的智能轻卡”,在中国,凯普斯达的“积极高效”特征将得到延续和强化。他告诉记者,凯普斯达配备日产最新的ZD30DDTi高压共轨柴油发动机,并采用了来自德国,享誉全球的变速器企业采埃孚最新变速系统,与发动机完美匹配,确保了动力的高效输出,同时比国内同类高端车型节油10%,是目前国内最先进的轻卡动力系统。

据王冬成介绍,凯普斯达秉承NISSAN商用车“为经营者而设计”的一贯理念,以低廉的综合使用成本(TCO)提供高品质、高可靠性、高耐久性(DQR)。相比此前的所谓高端轻卡是质的提升,除了动力系统外,在外观、操控性、空间利用、智能化设计、安全性等方面,凯普斯达均表现出全面的领先性,一举突破了中国轻卡长

久以来的技术滞后,将开创中国高端轻卡的“高效商用”时代。

打破高端轻卡市场的“沉默”

某专门从事商用车研究的专家表示:国内轻卡多数都是采用上世纪90年代日本五十铃技术发展而来,长期以来除了小的改型改款,核心技术的发展已陷入停滞局面。“国内轻卡市场亟须具有更高技术标准的新产品来打破这种‘停滞’,凯普斯达无疑是最具有破局能力的产品。”

郑州日产总经理郭振甫表示,对更高运营效率的追求和对自身品牌形象的重视,部分国内企业对高端轻卡产品已提出更高要求。但由于缺乏真正的高端轻卡产品,目前他们的需求并没有得到真正满足。国内轻卡市场缺乏“真正高端”的现状,恰好为凯普斯达提供了发展机遇,“凯普斯达的目标,就是要打破中国高端轻卡沉闷局面,让用户有更多、更好的选择。”

晚报记者 陈娟 卢望春

迎新年 奇骏大冲关
购天籁 金砖从天降

贺岁促销活动火热进行中...

我的信念 你的信赖

同享·同庆·同成长
这一刻荣耀,你我同心共享;这一刻辉煌,你我携手同庆。
因为你的支持与信赖,我们合力成就卓越,共迎美好未来。

SHIFT_the way you move



技术日产 人·车·生活

东风日产

郑州威佳专营店(花园北路)销售热线: 0371-6555 0001
郑州威达专营店(郑汴东路)销售热线: 0371-6010 0000

TEANA 天籁 SYLPHY 轩逸 TIIDA 骐达/颐达 X-TRAIL 奇骏
QASHQAI 逍客 GENISS 骏逸 LIVINA 骊威 NISSAN GT-R

东风日产乘用车公司
地址: 广州花都凤神大道8号
服务热线: 800 830 8888
手机热线: 400 820 8888
网站: www.nissan.com.cn
www.dongfeng-nissan.com