

贰仟家汽车服务股份有限公司:自2000年开始,贰仟家就开始了“贰仟家一站式汽车服务连锁”经营模式的探索、完善,贰仟的成立为河南有车一族开辟了一个全新的汽车用品天地。

河南涌盛汽车销售有限公司:河南涌盛汽车销售有限公司作为长安马自达全国首批50家,河南首家获得长安马自达授权的经销商,不断为客户提供优质的产品和服务。

广汽本田北环店:该公司秉承广汽本田服务宗旨:公司全面推行5S管理活动和PDCA循环工作方法,追求“不制造、不放过、不接受”每一个不良品的工作境界,确保了每辆车的维修品质。

河南裕华江南汽车销售服务有限公司:可以说河南裕华江南是河南微型市场上举足轻重的经销商,今年五菱汽车的销售突破了5万台,成功在省内建立了40家售后网络,市场占有率达到了60%以上。

河南通美汽车销售服务有限公司:清新高雅的展厅设计,以“更安全、更节能、更环保”著称的民族品牌——奇瑞汽车,加上周到细致的卓越服务,河南通美已经成为中原车坛一颗璀璨的新星。

河南裕华上捷汽车销售服务有限公司:各项设施及岗位人员均以高标准、严规格配备,公司展厅设计以人性化和品牌文化为设计核心,将百年历史与现代艺术完美结合。

郑州市豫顺汽车销售有限公司:郑州市豫顺汽车销售有限公司是豫北旗下全资子公司,主要销售比亚迪F0、F3R轿车。公司自成立以来,以客户至上的服务宗旨为车主提供全方位的五星级服务,迅速进军主流车商阵营。

河南新大陆实业发展有限公司:河南新大陆是第一个把奇瑞汽车引入河南市场的经销商,成功的开拓了河南市场,建设了完善的销售网络,为奇瑞汽车销量的飞速增长做出了积极的贡献,也为今后奇瑞在河南的持续发展奠定了坚实的基础。

河南世纪阳光汽车销售服务有限公司:河南世纪阳光是郑州市唯一一家瑞风、瑞鹰A类4S店。同时还在驻马店、信阳、焦作等地市设有二级销售及售后服务网点,并为客户提供24小时救援服务。

河南神源汽车销售有限公司:很多喜爱东风标致的车主,都把该车叫做“快乐的小狮子”,而河南神源就是这只快乐小狮子的家。在这个家里,笑容会温暖着每一个角落,严谨会诠释着每一份关怀。

河南华健汽车销售有限公司:河南华健以精准的售后服务呵护着每一位车主。一个电话,无论是什么时间,救援车辆一定会快速抵达地点,它拥有河南省最大的长城汽车标准的旗舰级4S销售服务店,销售网点遍布河南省十七个地市。

首届(2009)郑州车市榜中榜·服务之星

河南大河车城汽车服务股份有限公司:公司本着“传承大河文化、发扬大河精神”企业文化理念迅速成长,目前已成为中原地区瑞麒和威麟、开瑞及长安品牌最具实力经销商。

河南瑞爵汽车销售服务有限公司:作为上汽MG名爵汽车华中区最大的4S旗舰店,公司遵循“以人为本、服务至上”的经营理念,秉承诚信经营之道,迅速成长为上汽乘用车集团在华中区崛起的新贵。

河南亿泉汽车贸易有限公司:河南亿泉秉承以人为本,服务至上的经营理念,迅速成长为中原车市一颗璀璨的新星,不仅带给中原消费者更多的车型之选,也将一种全新的服务理念展现出来。

河南裕华江南斯巴鲁郑州店:一部情感戏让我们喜欢上了斯巴鲁,它不张扬,不古板,有一点点狂野,也有一点点随性。不过但凡喜爱这部车的消费者,也无一不被这款车的经销商——河南裕华江南斯巴鲁郑州店的高品质服务吸引着。

河南省锦堂盛汽车有限公司:沃尔沃曾经在我们的心里是那么的高不可攀,但河南锦堂盛的温情服务却让我们了解到,原来高端车并不冷漠。试乘试驾、亲情体验、节油大赛等等一系列的活动无不在诠释。

河南宜华双龙汽车销售服务有限公司:在河南宜华双龙,每一位销售人员都将双龙的特性了熟于心,当每一位伯乐到来时,销售员会把最适合车主特性的车型介绍给他。所有的一切,宜华双龙都用高品质的服务所诠释。

河南裕华玖锐汽车贸易有限公司:裕华玖锐不仅是传达专业、体贴、守信这个服务理念的重要载体,而且延续了美感、可靠、活力、创新的品牌核心价值,成为东风标致用户快乐、舒适的蓝色之家。

河南通广汽车贸易有限公司:自成立之日起,就以标准化服务、人性化关怀赢得广大新老客户的信任。为了企业快速成长,通广还开展了各种形式的试驾及售后保养服务,用优质的服务为企业拓展了更大的市场份额。

河南涌畅汽车销售有限公司:应该说,是郑州海马福仕达为河南涌畅造就了天时地利的条件,但也正因为此,河南涌畅必须站在更高的起点上真正展现出“旗舰”的风范。

河南天行健汽车服务有限公司:作为一家新成立的北京现代汽车4S店,河南天行健的确算得上年轻,但它的身上却无时无刻不散发着一股势不可挡的拼搏精神,而它的迟来也让它必须站在更高的起点上前行。

广本宏邦 走精致化本田之路

——访广汽本田宏邦特约销售服务店总经理 裴中原



提及广汽本田雅阁,相信有不少人的心里都会有一种情结,因为它曾是一个时代刻画成功的标志。从上世纪90年代至今,雅阁在将近二十年的时间里一直领跑于时尚生活的前沿。尽管在2004年,井喷之后的中国汽车市场涌现出了众多车市新锐,但雅阁却承载着人们的梦想,一路驰骋!

也正是因为雅阁创造了车市不老的神话,在汽车经销商之间流传出这样一句话:“只要能当广汽本田的经销商,躺着都能挣钱。”可这句话在广汽本田宏邦特约销售服务店总经理裴中原看来,这只是广汽本田“曾经的辉煌”,他说:“现在的广汽本田要走的是精致化路线,不仅要提供给消费者高品质的汽车,更要营造出一流的购车环境。”

晚报记者 陈娟

8000平方米展厅 营造精致购车环境

走进广本宏邦特约服务店,给人的第一印象就是宽敞明亮、温暖如春,地面洁白的瓷砖上散发着牙白色淡淡柔光,几辆展车的倒影若隐

若现的浮现在其中。悬挂着广汽本田标示的展厅接待台被放置在正对着展厅大门的纵深处,几位身着职业装的销售人员正有条不紊的引导着前来选车的消费者。与其他展厅不同的是,

在展厅右侧,一个雕琢精美的根雕茶台静静地矗立在那里,搭配这几件根雕木墩,给这个现代化的展厅里增添了几分自然古朴之风……

裴中原告诉记者,不仅展厅里样车的摆放和各种辅助设施的搭配是仔细斟酌的,就连展厅后端的客户休息室的沙发颜色都是精挑细选出来的,为的就是能给前来购车的消费者营造出一流的购车环境。他说:“广汽本田多年来一直都是很畅销的车型,能买到现车就已经是很幸福的事了,至于展厅的购车环境一直是被商家和消费者忽略的一个环节。但现在的汽车市场竞争激烈化日益严峻,买车是经销商服务的最低标准,想要在竞争对手中脱颖而出,赢得更大的市场份额就要看经销商能够为消费者提供怎样的服务。”

裴中原说,作为最晚一家进驻郑州的广汽本田4S店,从成立那天起就在以更高的标准实现着广汽本田向更加精致化发展追求,而一流的购车环境还只是迈出的第一步。

实现800台销量 与沸腾车市共成长

购车环境只是广本宏邦迈向精致化路线的第一步,坐落于航海东路与第八大街交叉口的广本宏邦店从地理位置上的确没有明显的优势,在裴中原看来,差异性的服务理念,精细每一个服务环节,不仅要在售前提升高品质的服务,更要提供保障有力的售后服务,让所有前来选车的消费者感受到广本宏邦差异化的服务理念。

裴中原说,公司经常举办各种类型的车友活动,比如最近举办的“圣诞总动员 车友大联欢”活动,这是去年公司成立第一年时开创的活动,因为备受车友推崇,所以今年再次举办。让忙碌了一年的车主们借圣诞节的快乐气氛融入到广本宏邦这个大家庭里,拉近客户与经销商之间的距离。

广本宏邦在9月还承办了广汽本田第三届“喜悦之星”销售精英华中区分赛,来自华中地区各广汽本田经销商的销售精英们汇聚一堂,大家擂台比武,切磋技艺,裴中原说:“这样的比赛让我们的营销队伍成长的更快。”

和其他广汽本田的经销商相比,广本宏邦只是个年龄仅有一岁半的孩子,但在成长的一年半时间里,广本宏邦的每一个团队、每一个环节都力求最好,从最初一个月销售40台车,到2009年突破800台销售业绩,从最初零维修率,到后来每个月售后服务产值突破100万元销售额,裴中原说,是因为广本宏邦在奠定基础的这一年赶上了国家政策对汽车产业的拉动,但在同行眼中,广本宏邦凭借自身的努力正以一种势不可挡的力量向更高的目标飞驰。

突破千辆销售大关 实现跨越性飞跃

2009年仅剩最后一天了,过了这一天不仅是一个新年的开始,更是下一个10年的开始,对于广本宏邦的未来,裴中原有着非常理性和清晰的认识。他说:“2009年是广本宏邦奠定基础的一年,我们把2010年定位为广本宏邦腾飞的一年。不仅销售量要突破千辆大关,售后服务也要再上新的台阶。此外,我们在2009年第二季度河南省客户满意度调查取得了第一名的好成绩,在2010年,我们要通过努力再次将销售满意度和售后服务满意度两项殊荣收入囊中,这是对自身的鞭策,也是对更好服务的承诺。”

裴中原说:“2009年汽车市场的大幅增长很大程度上是得益于国家对汽车产业实施了拉动性的政策,但此项政策也会透支一部分未来的消费需求,尽管如车辆购置税政策在微调后得以延续,但市场迟早会回归本质的竞争,所以我们要提前做好准备,迎接更严峻的市场考验,2010年,我们准备好了。”