



走近车界老总系列访谈

仅仅40天,就实现了超过50%的突破性增长,海马汽车郑州新盛博用数据诠释了自己的“速度”观,也开启了河南车市分线营销的全新时代。

# 只有追求最好,一定更好

访海马汽车郑州新盛博总经理马杰



老总语录

“什么都可以没有,但不能没有速度。”  
“我们无法左右别人,但我们能够做到比别人快半步。”  
“第一不仅仅意味着销售,更意味着精英团队的塑造。”

上半年,中国汽车市场再次成为全球第一,国内自主品牌更是风生水起,与合资品牌在技术、营销、服务上展开了全面的角逐。而其中海马汽车的表现令人刮目相看,上半年,海马汽车销售6.95万辆,同比增长超过100%,全年15万辆的销量目标完成46.33%。在河南,由郑州海马重新命名的郑州新盛博汽车销售服务有限公司也为海马汽车在中原车市跑出新局面。 晚报记者 舒晗

重新定义营销理念

可以说,郑州新盛博是一夜之间把“分线营销”的概念落实下去的,在此之前还没有一家海马汽车经销商能够把这个营销新理念贯彻下去。

郑州新盛博新任总经理马杰说:“新盛博已经找到了更坚实的成长力量,那就是我们重新定义的分线营销时代。”新盛博新的分线营销时代,将海马“新七剑”分为三个组合,其中丘比特、欢

动、海马3、海福星、骑士,全新的“新七剑”全面上市,分线营销的格局势在必行。正是新盛博的“速度”使之赢得了市场的主动,7月实现销售100余台,比更名前的月销售提升50%,而8月份他们将向200台冲刺。

正如马杰所说:“我们无法左右别人,但我们能够做到比别人快半步。”  
“只要公司有价值,并且能够为客户创造价值,就能够得到客户的支持。外部环境的变化影响并没有想象的那么大,特别是行业发展初期。分线营销将会为海马的用户提供更为精准的一对一服务。”马杰这样阐释分线营销。

显然,分线营销的背后是对客户价值的崇尚和捍卫客户价值的执著。新盛博致力于差异化服务,启动“星辰计划”,把售后服务分为早上7点和晚上9点两班,保证客户无论什么时候都能享受到及时周到的服务;成立“新盛博非凡马帮”客户俱乐部,为客户创造更大的价值;体验营销、“蓝色扳手”、“跨界双雄”巡演……新盛博客户价值理念无处不在。

马杰说:“别人都说只有更好,没有最好。但我认为,只有追求最好,一定更好!”新盛博从一开始也为自己制定了远大的目标,“我们要做河南第一!全国第一!”

致力捍卫客户价值

“我代表我自己,我们的家里人,感谢我们走到了一起!”这是马杰在开晨会时对自己团队说的话。对于马杰而言,新盛博是一个共同事业的平台,他和他的团队将在这个平台上向着一个共同的目标越走越远。

宝马举办儿童绘画比赛

7月31日,宝马的小车主和来自郑州思瑞学科英语(美国小学)的小朋友们在家长的陪同下踊跃报名参加了由河南中德宝汽车举办的2010年“BMW儿童绘画比赛”。据悉,比赛是继宝马爱心运动会后,又由BMW全国经销商参与的大型公益活动,旨在倡导当代青少年培养、提高环保意识。 李汪洋

威麟V5夏日清凉版8.58万元起售

近日,威麟推出了威麟V5夏日清凉版,共6款车型,价格从8.58万元至12.48万元。威麟V5夏日清凉版只针对夏天推出,9月30日就将停止供应。据通美威麟4S店的工作人员介绍说,威麟V5采用了ACTECO轻量化铝合金发动机汽油车型,节油性能更加突出。 屈彦飞

凌傲借新面孔华丽转身

近日,从长城汽车传来消息,从8月开始,凌傲将以“新面孔”亮相市场,原来冷酷张扬的前脸将被温和低调的新脸所取代。更换中网后,凌傲少了几分个性,变得更加沉稳和优雅。届时,你既可以看见犀利凶猛的凌傲,也会看见优雅低调的另一个凌傲。 李汪洋

吉利成功收购沃尔沃

8月2日,浙江吉利控股集团有限公司宣布对福特汽车公司旗下沃尔沃轿车公司的全部股权收购。吉利控股集团董事长李书福表示:“这一瑞典世界级知名豪华汽车品牌将坚守其安全、质量、环保和现代北欧设计这些核心价值,继续巩固和加强沃尔沃在欧美市场的传统地位,积极开拓包括中国在内的新兴市场。” 卢望春

MG英伦创意大师掀起创意风暴

8月6日,“发现你的不同——MG英伦创意大师中国行”郑州站将在MG河南瑞爵中博店盛大开启。届时久负盛名的当代英国3D艺术画组合Max Lowry & Joe Hill两位大师将亲临现场,首度携手创意达人们进行“MG 3D”地面画的互动创作,UK Design英伦创意的非凡魅力即将风靡全城。 陈仪

## 河南中润将优惠进行到底

8月瑞虎促销5000元活动延续

初夏车市“淡季不淡”,供需两旺。记者从河南中润奇瑞4S店了解到,本次瑞虎优惠5000元活动开展以来,店内现车已全部被客户提走,昨日甚至连样车也被抢购一空,导致许多预订的客户在规定的优惠期内无法提到现车。为了使预订的用户能享受到优惠政策,该店已向奇瑞公司申请将5000元现金优惠延续到8月底。

据悉,本次瑞虎优惠5000元活动是瑞虎自2005年上市以来促销力度最大的一次,其售价已经接近了底线,性价比在车市当中也是最高的。

“钜惠5000元 瑞虎7.98万元限时抢购”活动从今年6月中旬开展以来,短短半月时间里吸引了全国众多喜爱瑞虎消费者的关注,来电及到店人数络绎不绝,使得瑞虎销售人员应接不暇。据河南中润奇瑞4S店杨经理表示,这次5000元的现金优惠力度对于瑞虎这款高性价比车型来说促销力度是前所未有的,加上瑞虎NCV旗下的新车型——瑞虎大师版的全面到店,也丰富了消费者的选择,促销加上新品上市两方面推动下,消费者对瑞虎表现出超强的购买意向。

NCV车型	指导价(万元)	优惠幅度	活动期间售价(万元)
1.6 MT舒适型	8.48	-5000元	7.98
1.6 MT豪华型	9.48	-5000元	8.98
1.8 MT舒适型	9.18	-5000元	8.68
1.8 MT豪华型	10.18	-5000元	9.68
2.0 MT舒适型	10.58	-5000元	10.08
2.0 MT豪华型	11.58	-5000元	11.08
2.0 AT舒适型	10.58	-5000元	10.08
2.0 AT豪华型	11.58	-5000元	11.08
1.8 AMT大师版舒适型	9.88	-5000元	9.38
1.8 AMT大师版豪华型	10.88	-5000元	10.38

活动日期从即日起至8月31日

作为奇瑞旗下唯一的一款城市SUV车型,瑞虎自上市以来,承担了天安门国旗护卫队警卫巡逻专用车、北京奥运安保用车、武警部队国庆60周年安保用车、四川大地震抗震救灾用车、国际羽毛球赛事唯一指定官方用车等诸多主要任务,销量也节节攀升。目前优惠活动延续至8月底,以前花10万元才能买到的SUV现在7万多元就可以搞定,相当于花一部轿车的钱就能得到SUV车的享受,非常超值!感兴趣的朋友莫要错过实惠良机尽快出手。

八月瑞虎团购,非诚勿扰。  
团购专线:13733860608



河南中润汽车贸易服务有限公司  
销售热线:0371-67259996  
地址:郑州市北环路与文化路交叉口西500米路南(省汽车交易中心对面)

河南中植汽车销售服务有限公司  
销售热线:0371-67275555  
地址:郑州市中原西路116号(交巡警二大队东邻)

中植汽贸集团  
Zhongzhi AutoTrade Group

服务在您身边

能驱能省 快意驰骋

钜惠 5000元  
瑞虎「7.98万」限时抢购

瑞虎 | CHERY

NCV 新概念轿车

喜贺瑞虎销量突破 20 万, 荣膺中国汽车行业首款出口免验车型。

即日起至8月底全系钜惠 5000元, 7.98万瑞虎限时抢购。

**中植中原路店** 销售热线: 0371-6727 5555  
郑州市中原西路116号 服务热线: 0371-6764 7777

**中湖北路店** 销售热线: 0371-6725 9996  
北环汽车交易中心对面 服务热线: 0371-6725 9995

**中植汽车城** 销售热线: 0371-6752 0333  
西环路化工路交叉口北1000米路东 服务热线: 0371-6759 7599

**中润地市直营店:** 巩义北山口亿通 0371-6411 8333

2009中国羽毛球大赛唯一指定官方用车

2009中国羽毛球公开赛唯一指定官方用车