



最近最火爆的北大教授黄铁鹰著作的《海底捞你学不会》阐述海底捞的发展史,其特点与优势,如何建立起超出想象的服务。反观中高级车市,2011年是毋庸置疑的“中高级车年”。多款重量级新车选择在上半年前后登场,向长期盘踞销量榜前列的凯美瑞、天籁、雅阁等日系三强发起冲击。

在当今的中高级车市营销战中,显然并不是价格低或者新面孔就能打动消费者的。可以确信,如果没有一身过硬的本领,将很难在激烈的竞争中立足。

而上市已达五年的凯美瑞却历久弥新,销量依旧坚挺,成为车市少见的“常青树”,其背后的营销之道,成为众多竞争对手争相研究和模仿的对象。

凯美瑞五年来深耕细作,建立起“你学不会”的服务体系 中高级车“常青树”的领跑之道

品牌实力“常青”的坚强后盾

据各大调查显示,各车型品牌价值排行中,凯美瑞已经拥有了很高的消费者品牌信赖度和忠诚度,其在品质及口碑中日月累所沉淀的力量,已经成为消费者眼中不可替代的品牌力。

2008年,由国内著名的中华品牌战略研究院和六大网站联合主办首次品牌评选结果揭晓,广州丰田凯美瑞以品牌价值402.71亿元名列汽车产品品牌50强第一名。近日,根据全球最大的品牌咨询公司Interbrand公布的报告,2010年丰田汽车再次夺得全球范围内排名第一,出自其旗下的凯美瑞品牌的知名度和影响力也是有口皆碑。

事实上,凯美瑞品牌价值的形成,亦源于对以下五个方面的矢志不渝的坚持和追求。总结

起来,便是凯美瑞“经典的设计、成熟的技术、可靠的品质、创新的理念、尊贵的体验”五大支撑。这五大支撑犹如坚固的基石,承托起凯美瑞“产品、品牌、服务”三大价值体系。

技术攻势 产品价值历久弥新

B级车市的技术争夺战,也不再局限于对传统技术的升级,已蔓延至智能驾驶和新能源领域。

五年间,被誉为“丰田21世纪全球模范工厂”和“TPS(精益生产方式)革新基地”的广汽丰田第一生产线建成投产,以超越行业的高标准打造了领先的生产平台,并形成了小型车、中型车和中级车丰田全球三大战略性技术平台。

2009年,凯美瑞完成首次中期改款,引进了

G-Book智能副驾系统,开启了国内e车时代,在科技方面的突破与创新引领了中高级车的发展新潮流,深受消费者认可。2010年上市的凯美瑞混合动力,第一次实现了新能源车在B级车市的量产。凯美瑞混合动力,以更高科技、更豪华、更环保的使用价值,为更多财富新贵和知识精英提供了更负社会责任的消费新选择,极大强化了凯美瑞的产品竞争力和品牌价值。

心悦诚服 顾客解除后顾之忧

良好的服务是口碑的基础,而口碑又是销量的基石。凯美瑞自上市便着力打造以提供“触手可及的尊贵感、安心便利的享受、及时准确的信息”为核心的“凯美瑞体验”,成为有口皆

碑的国内中高级车市的服务坐标。随后广汽丰田向全国销售店导入先进的e-CRB系统,更给予“凯美瑞体验”体制的支持、流程的保障。

2010年6月,广汽丰田发布“心悦服务”品牌,为凯美瑞提升服务扫除了体制障碍;G-book等技术的全面装配,为凯美瑞提升服务创造了技术条件……确保了对消费者口头上的服务,一步步落实到实践,从而换来一张张市场选票,更好地确保凯美瑞的市场优势。

据悉,全新第九代凯美瑞将以2012丰田凯美瑞的身份,于今年8月底正式率先登陆美国市场,最迟明年年初引入中国。势必凭借多年积累的口碑,以及广汽丰田卓越的服务,新凯美瑞将愈跑愈快。

晚报记者 谢宽

荣越 50 万 CR-V 感恩‘礼’遇消费者

来自东风 Honda 最新消息,CR-V 总销量即将在 7 月份突破 50 万辆,这标志着 CR-V 即将成为中国汽车市场上首款销量达到 50 万数量级的 SUV 车型。为庆祝这一历史时刻的到来,感恩回馈广大消费者对东风 Honda 的支持,CR-V “荣越 50 万 感恩‘礼’遇”系列活动已在东风 Honda 全国特约店头展开。

据悉,活动期间,到店客户可享受“感恩双重礼”,7月4日-9月30日期间,车主来店即可参加“一杆进洞 感恩有礼”活动,有机会赢取精美礼品;同时8月期间,各特约店还开展各种感恩庆典活动,以回馈消费者。此外,7月15日-10月15日,东风 Honda “焕然一新”售后服务感恩季即将启动,车主可享受多重售后服务“礼”遇。

作为中国 SUV 市场当之无愧的王者,上市以来,CR-V 凭借“销量第一、节油第一、安全第一、质量第一、产品

魅力第一、环保第一、保值率第一”七个 NO.1 的骄人战绩创造一个又一个辉煌,如今 CR-V 将迎来新的辉煌,那就是 50 万辆销量达成。

这一辉煌成绩的缔造者们,便是一群热爱生活、懂得生活的 CR-V 车主。他们热爱生活、积极向上,不仅引领了城市 SUV 消费热潮,更引领了全新的城市生活方式。CR-V 的车主遍布天南海北,年龄、性别、职业种种不同的他们性格各异,然而正是出于同样对于生活的热情,让他们成为每座城市活力之源。

随着社会的进步,经济的发展,越来越多追求生活质量的人加入到了 CR-V 车主的行列,而谁将成为 CR-V 第 50 万位车主呢?这个答案即将在本月揭晓。事实上,凡在近期购买 CR-V 的客户不仅可享“感恩双重礼”,都有可能成为 CR-V 第 50 万位荣耀车主,赶快行动起来吧!

东本华林店 销售热线:0371-67777999

销售地址:郑州市中原路与华山路交汇处西 200 米路北

东本港源店 销售热线:0371-63382000

销售地址:郑州市花园路北段与开元路交汇处南 50 米路西河南汽车贸易中心院内东

东本双仪店 销售热线:0371-967 967 0371-967 666

销售地址:郑州市花园北路与天伦路交汇处东 200 米

东风标致 508 各地热卖 首批交付引来大批订单



继东风标致 508 全国首批用户新车交付仪式后,凭用户口碑、颇具竞争力的配置及售价、高关注度等助力因素,截至目前,508 的销量再创新高——自上市 2 个多月以来的订单量已超过 6000 个。从它所取得的不俗表现中不难看出,508 虽为东风标致推出的首款中高级轿车,却在群雄纷争、竞争激烈的 B 级车时代里很快地进入了主流角色。

这其中,一方面是得益于其品牌在国内市场 7 年的打拼中所积累的美誉度与认知度,得到了消费者对品牌及产品的高度信赖与认可,使得 508 一经亮相就迅速获得市场认可的基础;而另一方面,则是源自产品本身的品质优势。“超越同级”、“知行合一”、“旗舰中高级轿车”,在 508 的 SLOGAN 中却有着着强大的配置做支撑。在 2.3L 豪华版上,508 就已设有多项同级独有的科技配置,如 INFO-DRIVE 集成操控系统让用户体验指尖的科技乐趣,而这项配置通常只能在奔驰、宝马等豪华车上见得;像四区智能空调、四个独立可调座椅等配置则为出行平添了更多舒适享受,而豪华版的售价却仅为 20.97 万元,全然颠覆了人们传统中对中高级车的整体认知。

东南汽车

一脉相承铁哥们
得利卡 希旺 双车同惠

三菱动力
超大装载
国际品质
超值优惠

全系搭载
三菱技术高效引擎
(依不同车型搭载)

新得利卡 6.78 万起
即日起 10 月 31 日,得利卡、希旺真情优惠同步推出
(详情请询当地经销商)

东南希旺 3.68 万起

郑州源流汽车销售有限公司

销售热线:0371-67631111 63737777 4S店地址:郑州市丰庆路与三全路交叉口西北角

东南(福建)汽车工业有限公司 www.soueast-motor.com 8008581666 / 4006611666