



郑德宝气势不凡的展厅

# 版图初定 阔步向前

## 郑德宝店庆月优惠多多 买宝马七重大礼等您拿

11月25日,一个看似平常的日子,但对郑州郑德宝汽车销售服务有限公司来说,却意义非凡。对于即将到来的一周年店庆日,该公司总经理兰海波语重心长地说:“郑德宝开业迎客一年来,有辛酸,有快乐,最让我欣慰的就是短短的一年时间,公司版图初定,处于‘成长期’的郑德宝局面已经打开,公司所有的业务都在按照既定目标有条不紊地开展着。”

晚报记者 白贺 李汪洋

### “新兵”老到 市场赢得好口碑

开业一年的郑德宝在中原车市可谓“新兵”,但就是这个“新兵”却在短短的一年时间创造了良好的销售业绩,在高端车市场赢得了极佳的口碑。

兰海波说,郑德宝从最初的筹建到现在也就两年时间,如果抛去筹备阶段,开业迎客也就一年。“在这一年里,有辛酸,有快乐,最让我欣慰的就是短短的一年时间,公司版图初定,处于‘成长期’的郑德宝局面已经打开,公司所有的

业务都在按照既定目标有条不紊地开展着。”

现阶段的郑德宝销售业绩斐然,用兰海波的话说,能取得如此业绩,离不开团队建设和付出。“目前,公司人才储备精良,岗位健全,各部门之间协调‘作战’成熟、规范。更加值得一提的是,开业至今的问题客户越来越少,尤其是最近几个月,问题客户的上报率一直是零。这充分说明,郑德宝已经在业内,尤其是高端车市场赢得了非常好的口碑。”兰海波坦言,高端车

在今年整体车市下滑的大背景下,依然“一路高歌”,销售势头非常强劲。“依照目前的市场行情,我们预计明年的销量将会有50%左右的增幅。”

另外,兰海波还透露,宝马中国也对郑德宝一年来取得的成绩给予了充分的肯定。

“在总部的评选中,郑德宝不管在形象、销售及服务等各方面都名列前茅。单从营销案例说,我们就获得了4个最佳案例奖。”

### 感恩回馈 七重大礼等您拿

据了解,2011年11月为郑德宝一周年店庆月。为了回馈新老客户的支持和厚爱,凡在店庆期间,光临郑州郑德宝(花园北路店)购买BMW新车,可尊享如下礼遇:

**一重礼** 选购BMW 3系,即享2.99%低利率和低月供,2年或10万公里免费保养;宝马320i豪华部分车型,首付12.6万开回家,月供仅2310元,日供77元,提前圆您的宝马梦。

**二重礼** 选购5系GT,即享两年或者8万公里免费保养。

**三重礼** 选购BMW 7系,除可享受店庆欢喜价格外,还可享受2.99%低利率和低月供,另外还可获得精美礼品,数量有限,先到先得。BMW740i领先型部分车型,首付32.8万开回家,日供仅486元。

**四重礼** 现有的BMW车主和MINI车主,再次成功购买BMW新车,即可享受6000-10000元不等的重购礼券。

**五重礼** 郑州郑德宝老客户再次购买或转介绍其他客户购买BMW车辆,新老车主均可获得最低1000元起售后保养礼券。

**六重礼** BMW车主续保最高可获赠价值6000元售后礼包。

**七重礼** 所有售后服务来店客户均有机会获免费四轮定位,同时还有部分精品及材料九折优惠券等您来拿。

11月25日当天,进店即有礼,购买BMW新车即送精美大礼。此大礼与以上新车购买和售后服务大礼同时享受。

### 爱心汇聚 宝马爱心基金获认可

对于即将到来的店庆日,郑德宝已经严阵以待,极具诱惑力的促销回馈已悄然展开。

“郑德宝的一周岁生日,我们肯定不会只搞形式,实实在在看得见的感恩回馈是店庆的重点所在。”兰海波透露,公司真正的店庆活动从11月初的郑州国际车展已经开始,车展结束后,郑德宝将延续车展的优惠政策,另外,11月25日当天,店庆活动将达到高潮。

除了重视营销策略外,兰海波和他所带领的郑德宝还特别重视与新老车主的情感维系。

“做汽车销售,只懂得卖车肯定是不够的,尤其是像宝马这样的高端品牌,客户的需求往

往会很高。我们将来的工作重点一定会转向客服方面,除了正常的维修保养外,我们会定期举办新老车主的主题聚会,让他们通过郑德宝结识各行业的精英,这也算资源共享。”

另外,郑德宝还积极响应宝马爱心基金的倡导,在积极履行企业自身社会贡献的同时,也为前来购车的新老车主搭建汇聚爱心的平台。

兰海波说,客户购车的同时,公司的销售顾问会向他们讲解并推荐加入宝马爱心基金。“绝大多数车主在购车的时候都会慷慨解囊,多则上万元,少则几十元,他们对于款项的用途都非常放心,宝马爱心基金已经深入人心。”



兰海波

中植汽贸集团 www.hnzzauto.com 服务在您身边

## 奇瑞汽车厂家大型直销会

### 工厂裸价0利润 限时抢购

奇瑞QQ3 旗云1 奇瑞E5 旗云3 2012款旗云2

购QQ3满1万返1000元现金 / 购旗云1最高优惠3000油卡+1000元现金  
购旗云2最高优惠3000油卡+3000元现金 / 购旗云3最高优惠13000元 / 购E5旧换E5乐享2000元

活动时间: 2011年11月27日(周日)下午2:30 活动地点: 中植奇瑞中原路4S店  
O利润销售, 限时限量, 敬请期待..... 详询: 13373907827 刘经理 0371-67275555 中植奇瑞  
河南中植旗舰店: 中原西路116号(交警二大队东邻) 咨询热线: 0371-6727 5555  
西环汽车公园店: 郑州市西三环北段 咨询热线: 0371-6725 9996

中植汽贸集团 400-6371-888 www.hnzzauto.com  
中植新密直营店: 13592513814 范经理 中植新郑直营店: 13069581709 赵经理

哈弗 H6 中国SUV领导者 连续8年全国销量第一

智领科技 三菱2.0L、绿静2.0T领先动力、TOD智能适时四驱、行车电脑+CAN-BUS智能网络控制、GPS智能语音导航系统  
智尚安全 前排双安全气囊、侧气囊、前后一体式侧气囊、BAS智能刹车辅助、TPMS智能胎压监测、倒车影像系统  
智享空间 2680mm超长轴距、后座脚托4/6分体,实现行李舱最大容积2010L、后排平地设计

哈弗H6火热订购中.....  
5年或10万公里 超长保修

三菱2.0L、绿静2.0T 国际领先 智能省油  
TOD 智能适时四驱系统  
TPMS 智能胎压监测系统  
GPS 智能语音导航系统  
BAS 智能刹车辅助系统  
CAN-BUS 智能网络控制系统  
4次 免费保养  
5年或10万公里 超长保修

长城汽车郑州力达4S店  
郑州市花园路与开元路交汇处河南汽车贸易中心  
销售热线: 0371-63381222

北环店 0371-63563187  
中博店 13203873666  
许昌店 13513747139  
巩义店 15038064178

聘: 销售顾问  
要求: 1、有良好的沟通和表达能力; 2、团队协作意识强; 3、有驾照, 汽车销售经验者优先。