



东风日产中原店总经理 张雯



## 希望与郑州晚报深度合作

“拿到郑州晚报的邀请函后,我发现很多嘉宾都是中国汽车行业‘大腕级’人物,能把这些人邀请过来,足见郑州晚报强大的号召力。”东风日产中原店总经理张雯说,无论从气势还是从规模上来说,“2011中国汽车风云榜”都是中原汽车行业今年最为重要的一次盛事。作为一名汽车经销商,她非常愿意借助郑

州晚报这个平台,使经销商自身的品牌形象、产品形象让消费者认可。“我希望明年能和晚报有更多深度合作,充分挖掘双方资源”。

今年,东风日产中原店整体销售情况稳中有升,属于“淡季不淡,旺季不旺”的平稳状态。与去年相比,今年天籁、逍客等多款豪华车型的销量尤为突出,占比明显提升,

实现稳中有升的销售成绩。同时,轩逸等家庭型用车也实现了小幅增长。自去年提出“品牌年”规划后,他们彻底完成从单一产品服务到品牌全方位增值体验理念的成功延伸,全面塑造了一个新的行业服务标杆形象。现在,他们明显感觉到客户对东风日产的品牌忠实度有所提升。

豫海奥迪总经理 孙广泉



## 奥迪新款上市给您更多选择

“坦白说,河南豫海奥迪今年整体销量还是不错的。就豪华车市场而言,虽然没有去年井喷式的增长,但是增量依然比较大。总体来看,上半年车市要好于下半年,明年的整体情况应该会继续保持平稳增长。”谈到今年的销售情况和明年市场预测时,豫海奥迪总经理孙广泉信心满满。

今年4月,日本突发地震,一些进口汽车

配件被迫停产,一度造成车源不足,造成消费者提车周期加长。那么,明年这种情况会有所改善吗?对此,孙广泉认为,车源不足的问题虽然与地震有很大的关系,但最根本的还是需求量增加与厂商产能的调整不同步。“换句话说,产能增加的速度低于市场的扩容速度,当然这是对一线品牌而言的。2012年这样的状况会有所改善”。

随着汽车市场的发展,豪华车市场竞争

将更加激烈,各品牌都会推出很多车型,奥迪也不例外。“近段时间,奥迪有很多款新车上市。比如小型车Q3、新能源Q5混合动力等都将陆续上市,为消费者提供更多的选择空间。”

孙广泉认为《郑州晚报》此次风云榜的评选活动举办得非常成功,不仅让消费者对于今年的汽车市场有了更深刻的认识,更对明年汽车市场有了更好的了解和展望。

河南威佳英菲尼迪总经理 周勇



## 英菲尼迪今年销量是去年的1.5倍

如果问今年中国汽车市场谁是大赢家,豪华车无疑是第一位。今年,豪华车市场呈现出高速增长的特点,包括英菲尼迪在内,各大豪华品牌的汽车销量增速惊人。

2010年,英菲尼迪进入20年以来发展最快的阶段;2011年,这个特立独行的品牌继续保持了飞速发展的势头。作为英菲尼迪河南省唯一授权经销商,河南威佳英菲尼

迪今年的整体销量是去年的1.5倍。

“今年中国车市是不平凡的一年。”周勇透露,尽管之前日本地震给日系高端车的正常供给多多少少造成过一些影响,但目前车辆资源提供已基本不受影响,生产计划基本可以满足消费者的订单需求。

凭借独特前卫的设计、出色的产品性能和贴心的客户服务,如今,英菲尼迪

已迅速成为中原地区最重要的汽车品牌之一。

周勇说,伴随中国豪华车车主全面进入换车、增购时代,豪华车不仅是乘坐的工具,更是驾驶乐趣的来源。明年,英菲尼迪将有6到7款小改款车型和一款全新SUV车型JX上市。届时,将给更多时尚精英带来全方位的豪华车体验。

河南省锦堂盛汽车有限公司总经理 张恩争



## 河南销售VOLVO1000辆,郑州占600辆

作为VOLVO河南地区授权经销商,河南省锦堂盛汽车有限公司打造的郑州VOLVO 4S中心,根据VOLVO全球统一标准建造,集整车销售、零配件供应、售后服务等于一体。

对于自己所代理的VOLVO,张恩争一脸自豪。“以人为本”的品牌策略和新产品的持续引入,使得中国区的销量不断刷新历史纪录。“今年沃尔沃在全国共销售4.8万辆,

河南有1000辆,而郑州就占600辆,其中沃尔沃SUV车型XC60、XC90、S60成绩更是尤为突出,并成为公务员、高校从业人员、私营企业主等人群的首选”。

今年,沃尔沃汽车通过沃尔沃体验日、XC车系征服体验日、XC90北欧征服之旅等一系列体验式营销活动,向消费者展示了沃尔沃“以人为本”的品牌诉求,也为消费者诠释了一种全新的生活方式。

张恩争表示,沃尔沃在河南市场持续投放新产品,并为消费者提供优惠的购买政策,今年以来已推出包括全新S60、2012款XC60、XC90北欧版及C30 Aktiv在内的多款车型及多种配置,通过不断丰富产品线,为消费者带来更多选择。

张恩争坦言,他将不断调查研究河南市场,了解中原客户需求,力争在2012年创造更高的销售业绩。

# 群雄逐鹿 问鼎中原

