

雪佛兰进军中高级市场 雪佛兰迈锐宝“迈”进中原



2月26日,“真我本色·有为人”——雪佛兰迈锐宝河南区域上市会在郑州秀台时尚俱乐部隆重举行,本次雪佛兰迈锐宝共推出2.0L、2.4L两种排量共5款车型,以16.29万~22.99万元的价格强势杀入河南市场。雪佛兰区域营销中心总经理王卫表示,此次迈锐宝在郑州地区的隆重上市,不但是对郑州汽车市场充满信心,更是表达了雪佛兰迈锐宝领跑中高级车市场的决心。随着迈锐宝这样一款重量级车型的加入,相信2012年郑州中高级车市势必会再掀波澜。

在发布会现场,具有历史底蕴和MALIBU 海滩风情的布置,伴随着美国街头摇滚热舞,以及舒缓优美的现代芭蕾,与雪佛兰迈锐宝驾乘合一的产品精髓一脉相承,掀起现场阵阵热潮。早前雪佛兰迈锐宝在全球上市发布会时,就有媒体热议:雪佛兰迈锐宝的上市,标志着雪佛兰在中国“创新-全系列时代”正式到来。同时,作为上海通用汽车又一中高级车力作,雪佛兰迈锐宝将与别克“双君”三箭齐发,以差异化的产品类型满足中高级车市不同消费者的需求。

事实上,雪佛兰迈锐宝的历史可以追溯到1964年,在经过八代车型的洗礼之后,雪佛兰迈锐宝已是汽车界历史最为悠久的中高级轿车。2008年,第七代迈锐宝以高性能、低油耗、精良做工赢得超过40座重量级美国工业类奖项,成为撼动北美雅阁和凯美瑞销量的雪佛兰有史以来最畅销车型。

屈彦飞

河南旭龙荣膺“上海通用五星级经销商”殊荣

2月27日,从上海通用别克海南年会传来喜讯,河南旭龙汽车销售服务有限公司被上海通用别克评获“2011年度别克五星级经销商”,同时河南旭龙销售顾问赵振亚代表河南区域一举夺获“2011年别克金牌销售顾问

大赛冠军”。

长期以来,“用服务创造客户满意”是河南旭龙别克的座右铭,对客户的真诚服务已融入到旭龙人的基因中,2011年取得的这份荣誉,是对旭龙悉心奋斗的认可,同样也是对旭

龙迈向更高目标的鼓舞。2012年,河南旭龙别克将在保持销量的同时,将继续把为客户服务放在首要位置,将带给每一位客户专业诚挚的服务,为客户提供无微不至的关怀,争创更大的辉煌。

李浩

长城风骏荣登皮卡榜首

2011年,我国商用车累计销售403.27万辆,同比下降6.31%。其中,皮卡行业实现累计销售39.43万辆,同比增长4.1%,成为汽车领域为数不多实现增长的市场。作为中国皮卡第一提及品牌,长城风骏继续荣登榜首,全年累计销售

12.17万辆,同比增长18%,高于行业近14个百分点,市场占有率达30.9%,蝉联年度总冠军,连续14年获全国销量第一。在谈及为何风骏皮卡能连续多年在皮卡市场蝉联冠军,风骏皮卡相关负责人表示,这是由于长城汽车在品质

技术方面的执着与创新。例如,在备受欢迎的柴油动力方面,风骏皮卡搭载德国高压共轨TC柴油发动机,其由德国博世电子油门精准控制燃油量,而且关键部件均为德国原装进口,具有良好的节油性。

陈栋

BMW 城市展厅入驻国贸商圈

郑州诚德宝让客户近距离体验“BMW之悦”

2012年2月28日,位于花园路与红专路交会处的郑州诚德宝城市展厅举行了隆重的开业典礼,成为郑州市的第2家BMW城市展厅。这一举措标志着宝马进一步完善在郑州地区的服务网络,充分显示了宝马对中国高档车细分市场的信心,以及对中国市场的长期承诺。宝马中国汽车贸易有限公司、华晨宝马汽车有限公司西区区域相关领导出席了开业典礼,众多嘉宾、宝马客户及宝马爱好者齐聚一堂,共同见证郑州诚德宝BMW城市展厅的盛大开业。

城市展厅延续简约“高贵风”

郑州诚德宝城市展厅延续了宝马集团一贯简约而高贵的风格。店内空间宽敞明亮,被井然有序地划分为产品展示区、接待区、BMW原厂生活精品区、休闲娱乐区等。在这里,客户不仅可以在优雅的环境中鉴赏心仪的BMW产品,更能享受来自于经过专业培训的工作人员细致服务。在郑州诚德宝,备受关注的最新车型一应俱全。

郑州诚德宝总经理兰海波也表示:“我们很荣幸能成为宝马城市展厅郑州诚德宝经销商团队的一员。郑州诚德宝位于国贸商圈之内,是目前郑州市二环以内第一家宝马展厅,交通极其便捷,可以为更多消费者近距离鉴赏BMW产品提供便利。郑州诚德宝现在所做的和将来将要做的这一切就是要让我们的客户感受到BMW品牌的核心内涵‘JOY’。”

体验宝马全球统一服务

坐落于郑州市花园路与红专路交会处北200米路东的郑州诚德宝城市展厅,集BMW新车、BMW品牌文化传播、精品及附件销售、保险销售于一体。

作为BMW授权经销商郑州诚德宝的分公司,它无论在硬件还是软件方面都严格按照宝马全球统一的高标准进行建设和配备。硬件方面,严格遵循宝马售前服务管理模式,通过现代化的数据机联网系统,进行高效能的客户档案、精品及附件库存的数据化管理。软件方面,员工都必须通过宝马严格系统的培训和认证,掌握各种产品的性能和特点,具备一流的服务水准。

在长期以来持续性的品牌服务中,始终坚持以客户100%满意作为企业目标,致力于为消费者提供更加全面、更加细致的高端服务。同时,郑州诚德宝也是一家具有高度社会责任感的公司,将始终致力于对社会的公益贡献,以最优质服务客户为最高宗旨。

李汪洋



车视野

雷克萨斯CT200h 首付8.37万元“贷”回家

郑州富达雷克萨斯3月推出购车金融计划,购CT200h首付仅需8.37万元,又可享0利率金融活动,即刻将豪车“贷”回家。在2月1日~29日订购CT200h未婚客户可获价值10000元婚纱摄影套餐;已婚客户可获价值10000元全家福摄影套餐,带上爱人选购CT200h为爱添彩吧。CT200h采用紧凑两厢设计,共4个配置,10款颜色可选,1.8升排量是雷克萨斯现有车型中最低排量型号。其优化的油电混动系统,百公里油耗仅4.6升,并凭动感外形激发独特魅力。此外6年、15万公里的免费保修保养服务,为您带来更贴心的关怀。CT200h更具优异的操控灵活性,满足顾客的需求。

屈彦飞

新海福星天窗版心动版联袂上市

2月25日,海马汽车推出新海福星天窗版、心动版两款车型,此次海马汽车推出的这两款车承袭了马自达323经典车型血统,车型外形设计吸收了国际汽车流行设计元素,突破中庸风格,时尚、简约中略带运动气质。其中新海福星天窗版新增六碟CD、天窗、真皮座椅以及铝合金轮毂;心动版新增全球GPS导航后视镜及蓝牙功能、高档真皮座椅、桃木整车内饰、桃木真皮组合式方向盘、高端防盜铝合金轮毂等尊贵配置。新海福星在生产过程中,采用E-NOVC国际标准质量控制体系进行管理,坚持在配件系统、生产过程及质检体系三大方面施行严格的标准化作业及完备的评价体系,全面保证了每一辆新海福星的高品质。

屈彦飞

全国销售金奖河南永丰推出亲情回馈

2月23日,广汽乘用车在广州举办主题为“携手共赢,创我传祺”2012年全国经销商年会,广汽永丰店荣获“广汽乘用车全国经销商销售金奖”“广汽乘用车优秀销售店”等多项至高荣誉。为回馈广大消费者对广汽永丰店、对传祺一路的支持与厚爱,广汽永丰店自2月26日~3月10日推出特惠活动。凡在活动期,到广汽永丰店赏车试驾客户均可获得广汽永丰店准备的亲情感恩礼一份;另外订购传祺客户,也同时推出多种特惠套餐,包牌一条龙服务,每日特价车等;同时,售后部门将对传祺车主及其他中高档轿车车主提供全车免费检测,来店免费洗车,消费即送四轮定位一次,保养工时费5折,装饰精品8折等特大优惠。

屈彦飞

长安商用新郑群旺店开业

2月23日,长安商用新郑群旺4S店举行了盛大的开业典礼,长安汽车河南分销中心销售经理田银军,新郑群旺汽车服务有限公司总经理岳群旺等出席了开业庆典仪式。长安新老客户、众多媒体及社会各界人士共同见证了这一盛大的时刻。新郑群旺4S店是按照长安商用统一化的服务标准,严格按照4S店标准建设的集整车销售、零配件、售后服务、信息反馈为一体的4S标准服务店。目前,长安商用已在河南各地建设了131家4S标准服务店,服务网点80多家,网点覆盖到河南省区域内的县、乡、村,为广大消费者提供方便快捷的一条龙服务。此次活动还特意安排了长安欧诺新车的试乘试驾,让广大新老客户提前感受到了欧诺的魅力。

黄奎