

车访谈

深耕区域市场,雪佛兰做河南“最人气品牌”

——专访雪佛兰冀豫区域营销中心总经理王卫



“雪佛兰区要学会说河南话。”9月18日,雪佛兰迈锐宝1.6T上市试驾会在焦作隆重举行,同时雪佛兰相关领导宣布冀豫区域营销中心于9月下旬正式投入运营,雪佛兰吹响了对河南市场全面进攻的号角。

雪佛兰冀豫区域营销中心总经理王卫在接受记者专访时表示,河南地区向来是雪佛兰的战略重地,冀豫区域营销中心的建立旨在深耕区域市场“接地气”,推动雪佛兰河南地区的区域营销进入新的阶段。

河南文化底蕴深厚,消费者多样化需求显著。“一刀切”式的营销政策不具备区域特色,无法唤起消费者的共鸣,“接地气”的文化营销成为服务区域消费者、撬动市场的有力手段。

王卫认为,区域营销的本质是文化营销,通过区域营销中心的建立,使决策部门前移,通过开展不同规模的和当地特色文化相结合的活动,与消费者形成联动,更好的契合河南消费者的汽车文化,将雪佛兰打造成河南消费者最喜爱的汽车品牌。

近年来,面对着日益激烈的竞争,河南车市的营销活动层出不穷。只有精准定位,以消费者为核心的营销活动,才有可能赢得消费者关注。王卫说,通过冀豫区域营销中心的组建和运营,雪佛兰将因地制宜地开展营销活动,学说河南话,使活动更有针对性,更具执行力。

王卫透露,2012年1-8月,雪佛兰品牌在河南共销售18570台,同比增长34.1%。

其中,截至8月,科鲁兹河南销量6096台,领跑河南中级车市场。而新赛欧更以4581台的成绩,雄踞上半年河南小车市场的冠军宝座。8月,迈锐宝以激增七倍的销量,强势杀入河南主流B级车第一阵营,雪佛兰深耕三、四线城市取得初步成功。

雪佛兰在河南强大的网络布局成为雪佛兰在区域市场破局的关键。王卫透露,雪佛兰在河南共有18家经销商店、4家卫星店,实现了多达17个地级市的全面覆盖。王卫相信,随着冀豫区域营销中心的落成,雪佛兰在河南的经销商网络将得到更科学的管理,终端的响应能力更强,从而进一步深耕三、四线城市。 记者 谢宽

车现场

怒放“虫”生 偶像归来 全新一代甲壳虫震撼上市

9月20日,全新一代甲壳虫在上海震撼归来,上市车型为全新一代甲壳虫1.2TSI时尚型和舒适型以及1.4TSI时尚型、舒适型和豪华型,售价198800元至299800元。与此同时,9月23日,河南国际汽车和河南中豫汽车在郑州国贸360广场举行全新一代甲壳虫上市仪式。

作为甲壳虫车型的第三代,线条更接近第一代甲壳虫——动感、强健、精致。车身长度的加长使车顶轮廓得以延伸,挡风玻璃和A柱显著后移,C柱成为车身设计中的焦点。同时,配备1.2TSI发动机的全新一代甲壳虫驾驶性能出众,该车型从静止加速到100公里/小时仅需10.9秒,最高车速可达180公里/小时。搭载1.4TSI发动机的全新一代甲壳虫最高时速可达208公里/小时,百公里加速只需8.3秒。在提供优异动力表现的同时,全新一代甲壳虫也兼具良好的燃油经济性:1.2TSI车型的油耗为5.9升/百公里,1.4TSI发动机的全新一代甲壳虫油耗仅为百公里6.6升。

记者 谢宽



砰然「新」动「星」动传奇

纳智捷大7 SUV锋芒限量版 郑州荣天生活馆上市

9月15日,纳智捷再次重磅推出的精装配车型——纳智捷大7 SUV锋芒限量版,在中原西路郑州荣天汽车生活馆上市。16日,该车型也在纳智捷郑州东安汽车生活馆隆重上市。

“大7 SUV锋芒限量版”从内饰到动力将再次提升一个等级,定制化的选材、人性化的设计、智能化的核心技术将给车主带来更加奢华的驾乘感受。

相比普通车型,纳智捷大7 SUV锋芒限量版在车身多个部分增加了五大豪华配备,高溅镀亮面铝圈、皇家核桃木方向盘、Nakamichi顶级环绕音响、HUD抬头显示器、蓝光LED迎宾踏板,每一项豪华配备,都堪称市场顶尖规格,锋芒绽现。之外,纳智捷大7 SUV最与众不同之处是Think+智能引擎,集影音娱乐、卫星导航、行车安全、车主专属、系统设定六大功能于一身,人性化的车用声控系统更可以语音播放短信,进一步增加了行车安全的保障。纳智捷大7 SUV锋芒限量版传承智慧配备的同时,新增了五大豪华配备,赋予用户更豪华的驾乘感受。此外,特别配备的原厂出品高溅镀亮面铝圈,锋芒毕露。皇家核桃木方向盘,源自专业演出级钢琴所选用的顶级核桃木,以12道工艺纯手工打造成型,再经由3次喷涂研磨程序,打造光滑舒适的握感,彰显车主品位不凡。

屈彦飞

劲擎 尽兴 试驾雪佛兰迈锐宝1.6T

搭载先进涡轮增压技术的1.6T雪佛兰迈锐宝车型近日上市,成为业界关注的焦点。这款高性能小排量涡轮增压中高级轿车,集通用全球最新科技实力,以驾乘合一、环保节能的独特产品优势,为冀豫的年轻人带来更为丰富的选择。

迈锐宝1.6T性能更加出众,这要归功于独有的EcoPower高效动力系统。这套动力科技以Turbo领衔,由“TURBO+SIDI+DVVT”先进发动机及全新一代S6手自一体变速箱组成,同时配合EPS电子助力转向、固特异Fuel Max低滚阻轮胎,获得最优化的燃油经济性。在底盘构造上,迈锐宝前麦弗逊、后多连杆独立悬架使用了大尺寸铝合金下摆臂,确保精确的路面反馈。同时迈锐宝再次运用了“深海静音”科技,体现在32处细节设计之上。例如,为了降低高速时的噪音,迈锐宝的车身刚度比上一代提升了20%。此外,在主动安全和被动安全上,雪佛兰迈锐宝的车身采用了73%比例的高强度钢材,在同级别车型中堪称之最。ESC电子稳定控制系统、BOS制动优先系统等主动电子配备也是一应俱全。

屈彦飞



车视野

郑州宝莲祥BMW 售后服务体验之旅落幕

9月22日,郑州宝莲祥开启了BMW 2012 售后服务体验之旅活动,在“悦常在,驾无忧”售后服务战略指导下,进一步提高客户满意度,努力成为每位BMW车主最贴心的宝马服务专家。

2011年,伴随“悦常在,驾无忧”售后服务战略的推出,针对售后业务的特点,宝马特别推出了“BMW 售后服务体验之旅”活动。活动旨在向广大车主和客户推广“悦常在,驾无忧”的BMW售后服务理念,全面介绍宝马售后服务业务特色和高水准的维修

技能。活动一经推出就得到经销商的积极参与和车主的欢迎。

今年,郑州宝莲祥为参加“BMW 2012 售后服务体验之旅”的来宾们准备了丰富的“旅程”,安排了CBS连连看、机油保养DIY等精彩活动,处处体现宝马客户至上的售后服务理念。车主们可以直观、深入的了解宝马独具特色的售后服务举措和服务技能,充分体会宝马“高效、透明、关爱”的核心价值所在。

“悦常在,驾无忧”是2011年初宝马在业界率先推出的售后服务品牌战略。在这一战略下,以高素质人才和高品质服务为基础,以优化服务流程为手段,宝马售后服务围绕“高效、透明、关爱”三大客户价值不断推出创新服务举措,以提升工作质量。其中,针对需求最广泛的两项“高效”服务——预约客户“1小时机油保养”和“24小时小钣喷服务”,受到客户广泛欢迎。 苗淑宁



体验荣威“智能先锋” 静享“舒适科技”

“首席行政座驾”荣威950基于Global E全球领先战略平台开发的最新的B+级车,以各项配置均佳的优势正面抗衡着主流合资车型,在不少配置上甚至有所超越。这款以高端公务人士为目标群体的车型凝聚了上汽众多领先科技,尤其值得一提的是静音科技的领先,荣威950的车内声响至少低2~4个分贝值,其静谧效果超越了当下B+级市场主流车系车型一倍以上,可谓引领了商务行政座驾的新“静”界。

如此超凡的静音效果,首先源自于多达20道静音工序,辅以创新流线型车身设计、发动机舱静音技术和三层车门密封等多项主、被动降噪控制技术,能够最大限度隔绝外部噪音对乘员舱的侵扰。其次,出色的底盘调教、平滑的动力输出对荣威950的静音效果而言也功不可没。“TCI智能缸内直喷发动机”与“CONTI GEAR 6速双离合手自一体变速箱”双剑合璧,动静之间便可带来行云流水般的动力感受。 黄奎

中汽锦泓名车举行红酒品鉴会

9月15日,河南中汽锦泓汽车销售服务有限公司在位于郑州市金水区经三路纬四路交叉口的进口车展厅举行了主题为“名车·红酒品鉴会”,为到场贵宾带来了一道香车美女、佳肴和美酒视觉与味觉的盛宴。

中汽锦泓汽车销售服务有限公司,是中汽之星在河南地区规模最大的一家综合进口车授

权直营店,主要代理林肯、保时捷、路虎、奔驰、宝马、丰田、福特、日产等中高端进口品牌,中汽锦泓致力于打造河南乃至中原地区规格最高、最具影响力的综合进口车销售体验平台,会所级的硬件设施,差异化的尊崇服务将引领客户在高端进口车世界里感受与众不同的体验式营销。 龙飞