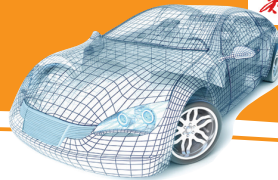




广州国际车展·访谈



我们的志向没有改变

对话嘉宾

广汽丰田汽车有限公司副总经理 松井秀司
广汽丰田汽车有限公司副总经理 李晖

记者:请问广汽丰田市场恢复的情况如何?用什么方法来应对目前局面?

李晖:从全国的形势来看,进入11月份就在往好的方面发展,特别是最近一段时间我们的销售状况以及来店客户量比上个月以及9月的下半月都有了显著的提升。

除了11月、12月份传统销售旺季的因素之外,跟我们做出的一些努力也是有关系的。广汽丰田围绕“树立信心、抢抓机遇、客户关怀”这12个字来开展9月之后乃至12月之前的各项工作。特别是在客户关怀方面,我们率先在业界提出了“车主0损失”,无论在什么时候,广汽丰田和4S店都会承担起对客户关怀的责任。我想说,广汽丰田是一个

合资企业,我们的产品是合资企业生产的国产产品。成立8年,广汽丰田创造的产值超过2400亿,几乎是2500亿,所缴纳的税收是500多亿,相关产业链提供的就业机会超过50000人,同时为国家相关公益事业做的捐款超过了5000万,应该得到大家的支持。

记者:目前从丰田的角度看,对中国市场是不是考虑重新定位,对未来有什么规划?

松井秀司:作为一个汽车厂家,我们的志向一如既往没有发生改变,也就是为客户提供最优质的产品和服务。我们之前已经确定下来的产品导入计划不会发生任何的改变,而且会更加积极地推进,使广汽丰田能够成为更加受中国消费者欢迎的一个产品渠道。

我们将不断努力赢得消费者认同

对话嘉宾:

广汽菲亚特汽车有限公司副总经理 周建明



记者:广汽菲亚特是一个相对比较年轻的品牌,在品牌建设方面会有一些什么样的考虑?

周建明:品牌建设对于一个企业来讲至关重要,作为一个相对比较年轻的合资企业,我们面临着许多需要解决的问题,产品规划、渠道建设都是比较重要的工作,品牌提升也是其中之一。成立以来,我们一直致力于在中国汽车市场重新进行菲亚特品牌的塑造工作,重新在中国市场建立菲亚特品牌的知名度。它需要一个相对长的时间,是一个逐步打造的过程,顾客需要通过你的产品、服务等各方面去慢慢认识你的品牌,最终认同这个品牌的价值。

记者:广汽菲亚特成立后,针对南京菲亚特客户,有没有特别的政策?

周建明:广汽菲亚特成立以后,我们非常重视南京菲亚特16万的客户,保留了原有南京菲亚特时期的服务中心,继续为客户提供服务。可以说,广汽菲亚特成立的时候就马上承担了为南京菲亚特客户服务责任。

菲翔上市后,我们也没有忘记他们,专门制订了菲亚特老客户置换菲翔的特别优惠政策,老客户置换菲翔,可以享受8000元优惠补贴。值得称道的是,这些老客户对菲亚特品牌的忠诚度是非常高的。

广州车展明星云集,车企高层也纷纷现身,本报记者抓紧机会在现场就“明年车市如何发展?”“日系车企如何应对?”“怎样深化服务?”等消费者关心的问题与汽车厂家高层进行了对话。 记者 舒晗

信心比销量更重要

我们不是飞蛾是黑马

对话嘉宾:

东风裕隆汽车有限公司营销部部长 单志东

记者:从去年第一款车大7 SUV上市去年卖了大概1万台,今年大概卖了3万台,您觉得这个成绩满意吗?

单志东:从我们第一款车去年9月30日上市到现在过去一年零两个月的时间不到,似乎看起来有一点跌宕起伏,但对于我们而言,一切都在我们的计划和掌控之中。当初我们就知道我们不是飞蛾,我们是黑马。

作为东风和裕隆两大汽车集团共同的期望,我们一直强调“预想设想、超越期待”。我们设计了未来5年8款车型,我们设计了“5205”计划,未来的中期事业计划,到今天看来每一步都在我们的计划之中。

从明年开始我们称之为纳智捷时代到来,我们几个重要车型产品线布好了,我们的产品特点“智慧”在老百姓心目中已经有了概念,未来几年重要的

是品牌的建立。

记者:今年你们是3万辆,能否对明年整个市场的走势做一个预测呢?

单志东:中国汽车市场是跟宏观经济相关的,所以我们永远不要忘记GDP,明年整个汽车市场增幅估计在10%左右,SUV在整个细分市场里面仍然是最高的。虽然说SUV市场在整个区间里面这两年发展最快的,但是潜力还没有发挥,众多的品牌现在大量地投入SUV市场,会导致价格下降,需求上升。同时,SUV市场还有很多空白点,大家买SUV都在15万元、25万元等,10万元以下的现在开始有了,但是这个市场才刚刚开始,SUV市场一定是明年细分市场发展最快的。



中润奇瑞4S店周年庆典活动圆满落幕

2012年11月24日位于西环汽车公园院内的河南中润奇瑞4S店在展厅内隆重举行开业一周年大型庆典活动。活动当日吸引了众多新老客户前来祝贺。

该店是中植汽贸集团下属分公司河南中润汽车贸易服务有限公司旗下4S店之一。于2004年8月20日成立,原坐落在中原汽车交易中心区域,现已“乔迁新居”——西环汽车公园院内一周年。拥有1000平方米具有国际标准的多功能汽车展厅以及近2000平方米完善的售后服务维修站。竭诚为用户提供销售、维修、配件、信息反馈等全方位周到细致的服务。

上午10点30分,主持人宣布庆典活动正式开始,奇瑞厂家华中大区经理苏总和河南中润奇瑞4S店总经理刘水东总经理在欢腾中致感言词。

在动感的节奏和炫丽的表演中此次周年庆典的现场气氛逐渐升温。

现场举行了紧张刺激的幸运抽奖环节,由奇瑞厂家领导和河南中润奇瑞4S店总经理共同抽出了现场获奖幸运嘉宾。鉴于到场参加本次周年庆典的嘉宾全是长期以来支持或关注河南中润奇瑞4S店的客户,作为主办方自然为表示谢意而准备了丰厚的奖品送给大家,首轮即抽取三位幸运嘉宾,奖品是精美餐具一套。

最后河南中润奇瑞4S店刘总切下甜蜜的蛋糕,代表中润店周年庆典的生日蛋糕,预示着河南中润奇瑞4S店的发展将更加明亮和更加辉煌。

中润奇瑞4S店总经理刘水东在欢迎词中感谢各位来宾的光临,同时介绍了中润奇瑞4S店工作方向。刘总表示,中润奇瑞4S店拥有得天独厚的地理位置,潜伏着巨大的商机和发展潜力,他们会坚持以客户为中心,让顾客体会到尊贵、贴心、全面的服务。“通过汽车创造美好生活,服务和谐社会”让拥有奇瑞汽车的车友全身心的享受车辆的驾驶乐趣。

河南中润奇瑞4S店以最优质的产品、最完善的服务为宗旨,不断构筑“用户满意工程”。凭借公司的实力和信誉以更好地为客户服务为目标,在价格最合理的情况下提供优质服务,同时在汽车配件、质量担保、索赔、售后服务、维修保养等方面提供优惠的价格、最快捷的专业化服务,把河南中润奇瑞4S店建成奇瑞汽车用户心中的家。



昌河铃木 SUZUKI

昌河铃木全系车最高优惠8000元

温馨伴冬季,昌河送重礼

利亚纳a+ 现价 **56800**元起

活动时间: 2012年11月1日-12月31日

北斗星VVT系列享受3000元惠民补贴+交强险+千元大礼包;
铃木派喜最高优惠4000元。

本活动最终解释权归本公司所有

河南昌河实业:0371-60222333	安阳大桥汽贸:0372-3985158	林州新华夏:0372-6856966	周口华源:0394-8200888
商丘中原汽贸:0370-2555999	禹州亿通汽贸:0374-8275588	三门峡鸿升:15713981311	鹤壁创业:0392-2178578
漯河亿通汽贸:0395-5890167	许昌新宏远:0374-4512211	信阳天宝:0376-6187000	濮阳三木:0393-7771577
焦作瑞桥汽贸:0391-8866688	驻马店广汇:0396-2681866	洛阳亿国:0379-65510276	长垣众诚:0373-8088222
平顶山新兆丰:0375-7222227	新乡铃丰汽贸:0373-3517789	南阳天益德:0377-63570888	

江西昌河铃木汽车有限责任公司
24小时客服热线: 400-887-9988 400-887-9986
www.changhe-suzuki.com

中植汽贸集团 河南中润汽车贸易服务有限公司
中润奇瑞4S旗舰店
销售地址: 郑州市西环路化工路口北1000米路西(西环汽车公园院内)
销售热线: 0371-67520333 86628060
服务热线: 0371-67647777 86628069