



问鼎中原·金牌

2013 中国汽车风云榜河南分榜·年度十佳汽车服务商 他们服务贴心 他们信誉至上

他们以服务赢得口碑,他们以品质赢得尊重。在竞争激烈的市场环境下,他们凭借专业的团队、优质的服务、先进的设备以及前瞻性的创新理念,成为中原汽车服务商的典范。郑州晚报记者 谢宽

河南中德宝汽车销售服务有限公司

【获奖理由】

河南中德宝一贯致力于为客户提供精益求精的优质服 务,让车主与 BMW 车迷更加近距离地体验 BMW 的纯粹驾驶乐趣。在中德宝进驻河南市场的 8 年多时间里,销售业绩持续保持高速增长的态势,特别是在今年市场整体复杂多变的情况下,中德宝依然实现了较高幅度的销量增长。目前,在郑州街头随处可见 BMW 的身影,从动辄数百万的宝马 7 系到 20 多万元的宝马 X1,中德宝麾下的宝马已经成为百姓心目中最为亲民和熟悉的豪华车品牌。

(以上排名不分主次)

郑州永达和谐汽车销售服务有限公司

【获奖理由】

郑州永达和谐汽车销售服务有限公司是捷豹路虎中国正式授权的特许经销商,是上海永达控股集团与河南和谐控股集团强强联手,依照捷豹路虎全球最新的 CI 设计标准,共同打造的中原地区规模最大的捷豹路虎 4S 中心。自今年 6 月 18 日开业后,一直致力于给广大的中原地区消费者带来最高端、最专业、最贴心的服务,到目前已经实现销售新车 600 多台,并为 1000 多车主提供了优质维修服务。

郑州宝莲祥汽车销售服务有限公司

【获奖理由】

郑州宝莲祥汽车销售服务有限公司是华晨宝马汽车有限公司和德国宝马汽车集团在河南地区的授权特许经销商。公司提供全线的 BMW 车型销售服务和高标准的 BMW 售后服务,客户在这里可以享受 BMW 全线产品的整车销售、售后服务、二手车置换、技术咨询、专业维修、原厂配件供给等专业服务和分期付款,代办牌照等售后一条龙服务。BMW 的至尊品位,将在每一个细微的专业服务中彰显。

广汽本田郑州智通店

【获奖理由】

长久以来,广本智通以良好的售后服务赢得市场口碑。广本智通始终坚持“以质量求生存,以信誉求发展”的经营方针,追求“使用户百分之百满意”的经营宗旨,不断提高服务水平,拓展市场份额。为了让 2012 款的“全领域跨界车”品质得到更好的诠释,广本智通联合兄弟经销商举行广汽本田“豫情山水跨界之旅”活动,通过自驾游的方式让该车型良好的操控性及卓越的品质得到了完美体现。

郑州聚丰汽车销售服务有限公司

【获奖理由】

斯柯达郑州聚丰 4S 店是斯柯达品牌在河南地区的一个高标准销售服务店,新店将集整车销售、维修服务、消费按揭、汽车保险等多项服务功能于一体。它的诞生,将使斯柯达消费者同步享受国际品质的产品和服务;将掀开斯柯达品牌叱咤河南市场的全新篇章。同时,郑州聚丰 4S 店依托上海大众斯柯达汽车的平台,具有丰富的行业经验和服 务意识,为广大的准车主和车主提供了一个更好的购车选择和环境。

尼彩手机工厂店运营调整后首度惠利市民

12月12日所有手机都5折 1399元的手机现在仅售699元

近日,不少关注尼彩成长的市民注意到,在郑州的大街小巷陆续有一些尼彩手机工厂店贴出了“转让”的通知,这一消息不仅让人问,尼彩究竟怎么了?为什么这么多店要“转让”?对此,尼彩科技河南公司负责人林志诚首度回应尼彩手机郑州关店风波:“有些店确实关了,前三年走得很快,尼彩正在进行运营调整。”

樊无敌

【尼彩回应】

关店和开店一样都是正常运营调整

“目前,对于那些销售业绩差的店公司正在进行升级或者关闭,具体的关门原因比较多,可能每个店都不太一样。”林志诚总结了郑州尼彩店关门的几个原因。一些地方在施工,“对人流量造成了一定影响,沿线的尼彩店就关了,还有一些店,由于房租到期等原因转到其他地方继续开店的,这样原址上的尼彩店也就关门了,而实际上,这些尼彩店只是换了一个地方。”

“我们自己也根据商圈、人流量重新布置了门店的分布,一些地方密度过大而人流量又跟不上的门店,我们也主动进行了调整。”林志诚说,还有些门店因为管理达不到尼彩的要求,比如私下售卖其他品牌手机等,而被尼彩主动关停。

在走访中发现,在城乡接合部的一些尼彩店关门情况也比较严重,对此林志诚也做出了解释,他说,一些乡镇和城乡结合区,平时人流比较少,这里的尼彩店平时就是关着的,到年底外出务工人员返乡,这些店才会再开起来,这也就造成了这些店“关门”的假象。

“尼彩前几年发展太快了,今年正在调整,一些效益不太好、位置不理想或者管理达不到要求的尼彩工厂店正在陆续关停中,但无论开店,还是关店,都是公司正常运营业务的调整。”林志诚解释说:“尼彩在郑州范围内的门店,包括市区店、郊县店、乡镇店在内,目前还有将近 100 家店,而且,目前尼彩手机

售后一切正常。”

【再惠市民】

百元高配智能机手机将与市民见面

自从 2011 年 4 月份进驻郑州以来,尼彩手机以其物美价廉的高性价比吸引了众多消费者,进行过一系列的运营调整后,尼彩在 12 月 12 日的“双 12”来临之际,将对尼彩的支持者进行高价值的优惠。“12 月 12 日当天,价格一降到底,全场 5 折!所有手机一律 5 折。”

在位于郑州紫荆山路与东大街交叉口附近的尼彩工厂店里看到,目前,一直以“品质优,价格低”著称的尼彩此番大促销。林志诚说,虽然双 12 大促销还没到,可是店里早已贴出来的海报已经吸引了大批的消费者,店里店外人满为患,里面的手机,价格低也是令人咋舌,有很多款眼下非常时尚的触控手机,竟卖到了百元,而且不止一款,4 核强劲内芯,5.0 高清宽屏,800 万高清摄像头,这样以前卖 1399 元的高配手机,现在仅售 699 元。但是享受 5 折优惠只在 12 月 12 日当天,过期手机立马恢复原价!

本次活动一是为了年前大促销,真正让利惠民;二来则是接地气的和电商们竞争。林志诚透露说,“你在网上购买,不能现场真机体验,到尼彩工厂店,不仅能真机体验,而且所有手机都 5 折,而且还有良好的售后服务等着你,而且本次活动还推出百元手机,而且这些手机都是非常时尚实用的手机,以前卖的高配手机。”

永乐碧沙岗店重装后开业

开业低价震撼来袭,12月13日~22日再“惠”10天

在家电连锁业中代表着高端、时尚、低价“坐标”的永乐碧沙岗店将于 12 月 13 日再次华丽绽放,本次重装后该店将以无可比拟的优惠力度让绿城消费者再度疯狂,全场 5 折起,件件送大礼,套购满额送 iPhone5s 或 50 英寸液晶电视一台。

樊无敌



碧沙岗店将把“购物过程”转变为“体验过程”

据笔者了解,永乐碧沙岗店拥有 3000 余平方米超大规模,3 万余款中外电器,全开放式展架、深度体验厅与专业导购的全面结合,高达亿元的让利资源,为来宾奉献了一场丰盛的家电盛宴。据介绍,碧沙岗店将经营涵盖空调、冰洗、彩电、厨卫、生活电器、电脑、通讯、数码等在内的丰富品类,并集合创新商业设计、智能服务升级,为消费者营造出全新购物体验。门店整个经营品类和陈列布局将采用更加科学的标准,会把消费者的“购物过程”转变为“体验过程”。

“旺盛的人气必然带来不菲的销量!”河南永乐生活电器总经理王巍透露说,碧沙岗店试营业首日销售即突破千万元,再创新店开业销售神话!“我们尽最大的努力,把永乐碧沙岗店打造成精品卖场。”对此,海尔厂家负责人表示,“永乐碧沙岗店面积大、位置好,硬件装修也是最高端的,处处体现着人性化的细节。我们非常重视永乐碧沙岗店的开业,并拿出促销资源全力配合,力争在价格和产品上为消费者提供更好的服务。”

从 12 月 13 日到 22 日 永乐再“惠”10 天

针对碧沙岗店本次开业的优惠力度,不少市民大呼“过瘾”,能不能再多优惠几天?鉴于此,永乐碧沙岗店通过与厂家的沟通,决定扩大感恩回馈力度,从 12 月 13 日到 22 日的正式开业期间,再“惠”10 天。

“本次开业活动继续保持惊人的力度。全场满 500 元返 100 积分,满 1000 元降 100 送 200 积分,套购满额送 iPhone5s 或 50 英寸液晶电视一台。6kg 滚筒洗衣机 1198 元,200 立升大两门冰箱 998 元、32 英寸液晶 980 元、50 英寸全高清 LED 液晶开业价 3399 元,IP 冷暖挂机 1289 元,加湿器开业价仅售 99 元,尼康 D3200 套机,直降 1100 元。”王巍介绍说:“现预存 20 元加送食用油一桶,购 1300 元以上商品再送电磁炉一台;预存 100 送食用油一桶,购满 1800 元以上商品加送电压力煲一台。2000 台豆浆机、100 台 32 英寸液晶、1000 台加湿器、5000 台电磁炉开闸放送。开业期间满 1599 元送豆浆机一台;彩电、空调、冰洗、厨卫、小家电购两件以上,满 8899 元送 32 英寸液晶电视一台;开业期间满 799 元送加湿器一台;满 899 元送电磁壶一台。”