

TOP汽车 | 风云榜特别报道



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

河南威佳福盛汽车销售服务有限公司

【获奖理由】河南威佳福盛4S店,在设计风格上大胆运用了时尚感和科技感并重的元素,突破了传统汽车店的标准设计。整体造型新颖,强调视觉吸引力。公司配备接待室,整洁明亮,各类证、照、作业项目及计费工时定额等均在客休区明示,设有休息区、停车场等。它的诞生,将提升郑州市中级乘用车市场销售能力,更有力地保障本地雪佛兰老用户全方位的售后服务,使消费者同步享受国际品质的通用产品和服务,开启通用品牌与威佳集团在中原合作的全新篇章。

(以上排名不分主次)

河南裕华上捷汽车销售服务有限公司

【获奖理由】裕华上捷自成立以来,即倡导高标准“HUMANTOUCH”上海大众斯柯达客户关爱理念,即以真值的关爱、真情的沟通、真金的配件、真诚地接待、真才的技术来真诚地服务客户,提出不仅要让客户爱上公司的车,更要让客户爱上来公司买车的体验,在一系列服务的过程中,努力做好能够给客户留下深刻印象的每一个小小的瞬间。正因为如此,一年走来,裕华上捷销售车辆达1000多台,给客户带来细心服务、赢得客户充分认可。

河南亿泉汽车贸易有限公司

【获奖理由】亿泉,一家拥有温馨时尚的新车展厅、功能齐全的现代化维修车间和专业诚信的销售服务团队的东风风神汽车4S店。秉承“全心投入、争创一流”的公司精神和东风风神“满意到家”的服务理念,为每一位客户提供全方位、高效率的售前、售中和售后等服务,曾获得东风风神河南区域首家标兵专营店的殊荣。今年,亿泉在上游车型不断降价的压力下,依旧实现了不俗的销售业绩,得到了消费者的充分认可。

河南大广汽车销售服务有限公司

【获奖理由】作为北京汽车股份有限公司正式授权的全国首家北京汽车品牌特约销售服务商,在郑州是第一家超大规模、全新理念的4S店,主营基于萨博技术的北京汽车品牌轿车和越野车。自2012年河南大广成立以来,秉承“服务创造价值,细节决定成败”的核心理念,以“客为尊,诚至信,尚一流”的服务宗旨,竭诚为客户提供安心周到的全程无忧服务。

东风本田郑州双仪店

【获奖理由】秉承东风本田“以人为本、三个喜悦”的经营理念和企业精神,河南双仪店始终把尊重客户、尊重员工的服务宗旨和管理理念放在第一位,为客户配备了客户休息室,专供客户休闲娱乐。此外,河南双仪汽车店充分发挥自身优势,为顾客全心、全面提供从整车销售到售后保养维修的全过程服务。以专业、精湛的技术,亲切、卓越的服务追求顾客满意,不断塑造良好的企业形象。

12月12日怎么买家电才能更省钱

从12月11日至15日抢优惠,苏宁线上线下提前预订

天气越来越冷,多数消费者家里急需添置一台空调、彩电、热水器、电暖器或是洗衣机,或者想买台微波炉或足浴盆送给父母以表孝心,更有些消费者想在新年到来之际提前升级换代家里的彩电、烟机、灶具、冰箱。但是,家电怎么买才划算,什么时候买才能更省钱呢?

樊无敌

巨划算,趁着活动买家电

据了解,苏宁为满足消费者旺盛的家电购买需求,将从12月11日至12月15日在全省苏宁门店以及苏宁易购同步推出苏宁O2O双线回馈盛典,以线上线下联动让利的方式来回馈一直以来支持和信任苏宁的消费者朋友们。

据苏宁二七广场店谢店长介绍,活动期间,各品类家电产品都可享受超乎想象的超低折扣,并通过与一线知名品牌厂商联合回馈消费者,共同推出多款火爆特价机产品,与此同时苏宁还推出疯狂抢券、满千返百、全程价保等多种优惠促销活动,此次活动不论在促销力度还是产品丰富度方面均远超往年同期。

全程价保,一点不怕买贵

河南苏宁总经理钱成建介绍说,提前抢优惠,活动买家电才能更划算。即日起,消费者至苏宁易购可领取180元云券,活动期间在苏宁门店、易购均可使用:10元云券单件商品满198元使用,20元云券单件商品满498元使用,50元云券单件商品满998元使用,100元云券单件商品满1999元使用。同时,苏宁门店也推出预充值。消费者前期至苏宁各门店预充值50元,12月11日-15日期间可当100元使用,限购单件999元以上空调、彩电、冰洗、厨卫产品。

据了解,此次O2O双线回馈盛典活动中,苏宁还推出“满千返百、上不封顶”的疯

苏宁年终庆来了 12.11-12.15
O2O双线回馈盛典
苏宁门店 苏宁易购
双线同价 全网比价
母婴 美妆 百货 汽车用品 充值
图书 玩具 服装 箱包 居家 美食
扫一扫! 12.12特惠来袭
www.suning.com

狂返券活动,消费者至苏宁门店购彩电、空调、冰洗、厨卫、生活电器产品,单件商品满1000元返100元全场通用券,单件商品满2000元返200元全场通用券,单件商品满3000元返300元全场通用券,单件商品满4000元返400元全场通用券,单件商品满

5000元返500元全场通用券。此外,苏宁郑重承诺,活动期间,如遇苏宁调价,消费者可凭购物发票,享差价双倍返还保障,特价机、惊爆机、明示产品除外。因此,广大消费者朋友该出手时就出手,买家电何需等元旦,有了全程价保做保障,一点都不怕买贵。

新闻 1+1

透露双12客户端计划

移动购物苏宁以“玩”为主

双11硝烟未尽,双12就已接踵而来。近日,笔者从苏宁易购了解到其双12期间手机客户端的活动计划,计划包括注册有奖、5折抢购、支付返券等,而客户端游戏“打气球”或将成为最大亮点。

樊无敌

客户端活动新趋势:购物全环节优惠

移动购物因时间自由、互动性强等特点已经成为电商发展的重点领域。这次苏宁易购的双12客户端活动计划,就针对手机客

户端购物环节设计了一整套的优惠方案。首先,新用户注册就能领取10元通用券;其次,活动期间将设有手机客户端专有的5折抢购区,专区商品届时以半价开抢;在最后的支付环节,消费者如果选择江苏银行、光大银行、建设银行或者广发银行进行手机端支付,满200即返20元全场通用券。

除此之外,客户端还设有签到送积分、随时领云券的功能,手机客户端便捷自由的特性尽显无遗。活动期间消费者不必等在电

脑前时刻盯着屏幕,也可以随时随地选购心仪商品并且获取优惠。

移动购物“玩”是重点

苏宁客户端双12活动计划的一大亮点就是自主研发的“打气球”小游戏。“打气球”是一款操作简单、注重手脑配合的有奖互动游戏,消费者随时随地都可以参与。奖品包括PPTV会员、千元免单机会、《逃离》电子书,另外还有666、888、1212的全场通用

券红包。无论是从互动性、参与程度还是奖品力度角度来说,这份活动计划都体现出移动购物“以玩为主”的特点。

据某知情电商人士分析,虽然双11刚刚结束,但临近年底,势必又会形成一股购物高峰期,从往年来看,年底都是各大电商冲刺销售的黄金期。对于拥有线上线下两大渠道的苏宁来说,移动客户端是联系双线的纽带,对苏宁的双线融合进程将起到重要的推动作用,势必拥有更大的发挥空间。