

TOP汽车 | 风云榜特别报道

畅想 2014

鼎立中原 走向全国

他们无疑在中原车市发展大潮中,始终以前瞻性思考、开拓性举措以及服务车市的责任感,成为车市风口浪尖的弄潮儿。同时,也是中原汽车市场走向全国的优秀经销商企业的代表。他们面对未来,依然志存高远。 郑州晚报记者 谢睿

开创模式 颠覆国内二手车格局 启乘名车广场总经理 贾敏锐

虽然刚刚开业两个月,但是二手车销售遍布北京、石家庄、吉林、辽宁、山东、安徽、湖南、浙江、重庆、新疆等25个省市及自治区,启乘正以独有的“启乘模式”走向全国。用启乘名车广场总经理贾敏锐的话来说,启乘肩负着改变中原购车理念的使命,肩负着规范二手车市场的使命,为二手车在中原乃至全国市场做大做强做出应有的贡献。

“一起步,便同步。”这是众多外地行业考察启乘名车广场后的评判结果,也是本次强势媒体联盟一致推选启乘名车广场成为全国“最值得信赖二手车品牌”的原因所在。这句话简单概括为,启乘名车广场无论从规模上、诚信上,还是服务上,一起步便与西方发达国家成熟的二手车市场接轨。用一些业内专家的话来说,启乘正在成为中原二手市场的标杆,推动着行业进行自我调整、自我规范、自我提升,启乘开创的二手车全新模式,将对国内二手车行业发展产生举足轻重的影响。

“2014年,二手车市场仍保持20%的增长速度,这就要求我们启乘要保持着危机意识谋求稳步发展。”贾敏锐认为,“启乘2014的规划分为产业链的延伸和渠道扩张两部分,其一,形成以启乘名车广场为中心,成立保险代理公司、评估公司、分期公司等完善的产业链;其二,在郑州筹备第二家启乘名车广场,达到包括销售、售后、仓储为一体的上万平方的规模,除此之外,向洛阳、南阳等地市的区域扩张。”



稳中发展 突出环保品牌内涵

郑州远达雷克萨斯汽车销售服务有限公司总经理 成军强

“依目前的形式来看,我们全年销量完成目标是没有问题的,在整个北方地区的销售排名稳居第二位,在全国的排名也是非常的理想。”在谈到今年雷克萨斯在河南的表现时,成军强认为,今年LEXUS雷克萨斯的油电混合动力车型得到了进一步的推广和市场热捧,尤其是ES300h可以说是持续热卖,强大的科技实力、无与伦比的售后服务、消费者切身感受到的节能环保,都是支撑我们油电混合动力车型保持较高市场关注度的因素。目前混合动力车型销售比例占到LEXUS销量的30%,在国内混合动力汽车的销售比例高达80%以上,远远走在了行业前列。

展望2014年,成军强表示:“虽然说面临着经济增长低迷、堵车严重、行业竞争的加剧等各种因素,但我们依然充满了期待。LEXUS雷克萨斯在2014年肯定会加快发展步伐,引进更新更有竞争力的产品,完善销售网络、提高经销商的整体营运水平、保持业内第一的顾客满意度等,将是我们持续坚持的工作方针。未来LEXUS的目标是将油电混合动力车型的销售比例提高到50%,旗下所有产品都推出混合动力版本车型,将节能、环保、关爱环境作为品牌显著的代名词。同时2014年LEXUS也将更换全新的品牌标识,更加年轻更富有活力,郑州远达也将继续领跑河南市场的雷克萨斯销量和市场推广,会进一步扩充销售网络提高服务质量,但‘矢志不渝 追求完美’将是我们一贯的追求目标。”



让世界 为你转身

来自平凡 超越平凡

张玮
中国好声音学员



夏利N7
Mini SUV

如何才能引领世界节拍?非凡的风格设计、独具匠心的运动型内饰,让你的激情随心迸发,ISS智能节油系统、汇集世界级科技的VCT-i高效能发动机及EPS电子随速助力转向系统,每个细节都在奏响省油强音!TPMS胎压报警、BOS刹车优先系统等主动安全科技,胸有不凡实力,方能技压群雄。夏利N7,一路驰骋,一路非凡,世界都会为之转身!

详情请咨询天津一汽经销商:

天津汽车工业销售河南有限公司
河南天一汽车销售服务有限公司

0371-63633831

0371-65698576/65698578

河南圆通贸易有限公司

0371-61990066/65518088

(经销商排名不分先后)

中国一汽

天津一汽夏利汽车股份有限公司 客户服务中心电话: 400-651-8000 未开通400地区请拨打: 022-88130988 传真: 022-88373200 邮箱: xsqs@tjfa.com.cn 网址: www.xln7.com

夏利N7
来自平凡 超越平凡