



厚积薄发 伫立中原

访东风标致河南区域经理李康康



登陆中原,展开市场竞争

虽然说东风标致登陆河南的时间不是最长的品牌,但是自打东风标致河南第一家店神源店开业,便吹响了法系车跻身河南的势头,与日系、德系、美系并驾齐驱。

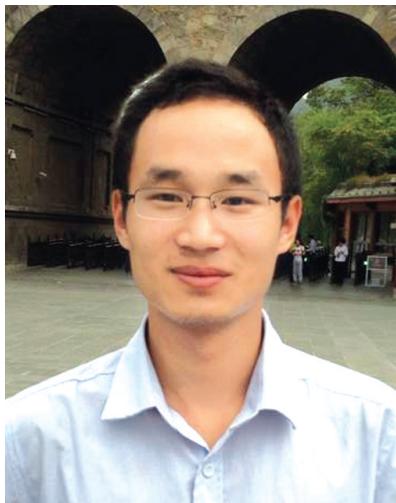
“都说早起的鸟儿有虫吃,但是我并不这样看。”李康康认为:“刚登陆河南市场的时候,东风标致并不占优势且车型单一,但就是在这样的情况下,也保持着5000多台的销量稳步发展。”

不过,随着中国汽车市场的不断发展壮大,东风标致凭借着优雅身姿在河南市场迎头赶上。特别是从2012年之后,东风标致在河南销量一

跃跻身万台大关,而此时东风标致的产品线已经包括了307、206、207、408、508等车型。

而在2013年,随着升蓝计划浮出水面,东风标致更是加快了产品与布局的脚步。3008、2008、308、全新408、全新508陆续上市,产品线已有原来的A+级轿车,逐渐扩大到SUV、中级车、中高级等细分市场。

与此同时,渠道扩张基本达到覆盖全省。“截至目前,河南销售一级网络达到24家,在建4至5家,二级网点90多家。”李康康坚定地说道:“2013年,东风标致在河南的大概有14000台,但今年截至目前,东风标致的销量已经达到去年全年销量的40%,预计今年东风标致在河南的销量将达2万台。”



李康康

作为世界上第二个历史最悠久的品牌,标致拥有着近124年的历史。2002年10月,东风汽车公司与标致汽车公司签订合同,标志着东风标致品牌在中国市场的诞生。仅仅两年后,东风标致第一家店、第一台车型标致307挺进河南。短短十年间,东风标致在河南销售厚积薄发屡创新高,不仅带动了河南经济的发展,同时带动了河南车市的变革。
郑州晚报记者 谢宽 黄奎

升蓝计划,提升法系品牌

“河南地处中原腹地,人口大省,自然是东风标致重视的一块风水宝地。”李康康认为:“东风标致河南区域的销量排在全国前十,因此,在车型、营销、优惠等方面,都有针对河南政策的出台。”

“特别是升蓝计划推出后,东风标致在河南区域内做了很多接地气的营销,也取得了很好的效果,带动销量提升。”李康康说,“去年与郑州晚报共同

举办的百城千店万人团购会,到场3000多人,成交近千余台车,成为河南汽车圈的佳话。”

面对未来的2到3年,李康康信心十足。“2014年是东风标致升蓝计划的关键一年,从产品来讲,我们会进入一个产品密集投放期,我们会有三款全新的车型上市。其次在‘技术升蓝’方面,逐步推出1.8T的涡轮增压发动机,包括1.2T的涡轮增压发动机,包括STT启

停系统都会搭载新的技术等。”李康康谈道:“在渠道方面,东风标致继续加快扩张节奏,河南市场一级网点基本达到30家以上,覆盖全省县、市级市场。”

除此之外,服务上要做到“服务下乡”、小篷车巡展等活动,让东风标致深入人心。李康康谈道:“我们在服务上有5+2模式,把服务带到各个地市网点,通过巡展、服务上门,免费检测等内容,更好的服务消费者。”

幸福可“贷” 中华全系特惠体验

0首付、0利息、0月供、0手续费、0担保优惠

华晨中华邀您轻松尊享全车系

0首付

只要您到店进行二手车置换新车的业务,我们会马上对您的车进行专业的评估,并可享受最高3000元的置换补贴。只要您的车估价达到您即将购买的新车金融方案的首付金额,您只需要把旧车交给我们即可抵免首付,配合我们的“5050”金融产品,不需花一分钱就可以马上换购一辆新车(不含上牌)。

0利息和0月供

为了全面降低新车的购车门槛,最大限度满足中华轿车客户的购车需求,这次中华“全民盛宴”推出非常划算的0利息0月供购车金融方案。

采用“5050”金融方案,您只需要首付50%车款,一年后付剩下的50%,一年内0利息0月供,就可以购买新车,非常适合希望通过融资而适当增加目前手头流动资金的客户。更有别的客户开玩笑说把剩下50%先存银行收利息,一年后再来归还车款,何乐而不为呢!当然了,如果您觉得“5050”方案的首付太高或者一年还款压力比较大,我还可以为您推荐低首付、低利息方案。例如首付30%,享受1年0利息,2年~3年低利息,这种分期月供方式是非常轻松的,可以说是您理财的精明之选。

0担保

这款产品就是针对现在很多人都在异地打工做生意的客户准备的,买部车可

以帮助我们节约很多时间,但是让您去找个担保人又不方便,对吧?还要欠人情,逢年过节的还要请客送送礼,以后有事找您也不好开口拒绝,很麻烦的。只要您有不低于六个月的良好信用记录就可以申请,房产、担保人都可以省略的,是不是很好呀。而且您还有机会享受到0利率的优惠,很划算的!0担保的特点是:只要您拥有不低于六个月的良好信用记录,即使您没有本地房产,不用提供担保人也可以申请。也就是说您的良好信用记录可以等同于房产证,真正做到凭自己的实力实现购车梦,而不用麻烦其他亲朋了。

使用优惠金融方案购车有什么好处?实际上贷款买车的消费方式在当下越来越流行,现在通货膨胀严重,存钱速度赶不上贬值速度,使用金融方案,用将来的钱来买车,再把现在的钱投资到增值理财的领域,就等于送了一笔额外收益给您。何况,由于中华轿车优惠了分期利息,您贷款的成本非常低,利息也省了一笔钱,可以说使用中华轿车优惠金融方案就享受了双重好处哦。

资金的积累也是一种成本,而汽车是贬值商品,何必把有限的资金全部投资到汽车消费当中呢?随着投资机会不断增加,您需要现金进行生意的周转、投资理财,或者用于购买人身保障、教育增值等,为未来人生的增值做准备。

详询河南嘉力汽车贸易有限公司,活动最终解释权归经销商所有。

幸福即可“贷”

中华零利率, 首付一万八



全新中华金融购车方案 助您无忧享有理想座驾

跨越堡垒,让压力消失于无形。全新中华金融购车方案,助您先人一步,0负担拥有理想座驾,轻松驾驭梦想!

- 标准信贷: 首付30%,畅享1年0利率、2年~3年超低利率。
- 弹性信贷: 5050金融方案,首付50%,一年后结清50%尾款,悦享0月供。
- 0负担,轻松换: 旧车置换升级计划,助您轻松实现0首付,并可享受最高3000元置换补贴。

河南嘉力汽车贸易有限公司
(河南一级经销商)

销售热线: 0371-61799999
服务热线: 0371-56715028
地址: 郑州市北环路与丰庆路交叉口向西50米路南
客户服务热线: 400-818-8333 网址: www.zhonghuacar.com

Brilliance Auto 一路有我 华晨中华

河南嘉力汽车贸易有限公司(河南一级经销商)

销售热线: 0371-61799999

服务热线: 0371-56715028

地址: 郑州市北环路与丰庆路交叉口向西50米路南