东风日产未来专营店四周年庆典

“心”动购车 回馈客户

本报讯 8月18日9时，东风日产未来专营店将举办4周年大型庆典活动。当天所有进店客户有礼，最高优惠达3.5万元，所有东风日产车主保养均可享受工时费半价优惠，会员续会赠送车载电冰箱，分期购车赠送太阳膜。此外，现场还将安排冷餐会、慈善拍卖和精彩文艺表演。

据了解，东风日产未来专营店成立于2007年，至今已经走过4年风雨历程，从一开始的默默无闻，到现在的厚积薄发，未来人用4年时间打造出了焦作汽车行业的龙头店，开业至今屡获殊荣：东风日产水晶级专营店、东风日产最佳新秀奖、焦作最受消费者喜爱的汽车品牌、焦作十大诚信车商等。2010年，东风日产天籁在焦作地区6个月中问鼎中高级车销量冠军；2011年二季度，天籁实现焦作中高级车市场占有率第一，逍客、奇骏则取得焦作SUV市场占有率第一，一举囊括“双冠王”。

4年间，未来店由过去的以销售为主导，渐渐向服务制胜转变。2008年，该店成立了焦作第一家集二手车查看、评估、置换到新车销售的一站式二手车服务中心；2010年，该店成立了中南区首家包含客户俱乐部、监督回访中心及电话营销部门的专业客户运营中心；2011年，该店则举办了焦作地区首次大型销售精英大赛及售后服务技能大赛。以上部门的成立及销售、售后大练兵，正是迎合了服务制胜的发展方向。赢人心者得天下，相信东风日产未来专营店会走的更远、更高。

泉 石

每个消费者都是“第一人”

□石 凯

长城汽车焦作金佳4S店即将开业酬宾，该店近日在我市发出“寻车启事”：只要能证明自己是焦作市购买长城哈弗汽车的第一人，并且目前仍在使用，客户即有机会获得该店赠送的液晶电视、空调、全自动洗衣机等感恩大礼。

在公众眼中，“第一”这个词很特别，常常被与出类拔萃、卓尔不群联系在一起，因此往往具有特殊的纪念意义。不过，在汽车消费领域，如果客户是某个品牌的消费“第一人”，往往倒不是件惬意的事情，因为这常常意味着：这一产品在当地的市场占有率还不高，服务网络也许还不够完善，产品的使用和维护成本也许还比较高。

在面对这些不利因素的前提下，消费者仍然会选择这一品牌，就说明消费者对这款产品具有较高的关注度和认同感，对企业和品牌而言无疑是件幸事。

作为自主汽车品牌的领军者之一，长城汽车近年来所取得的进步和发展是有目共睹的，尤其是在自主中低端SUV这一领域内，长城汽车长时间占据着国内领先的地位，长期保持着热销态势。所以，在当初我市还没有长城汽车专营店的时候，有消费者愿意选择这一品牌，甚至不惜到外地购车，其实并不令人感到意外。

在我市第一家长城汽车专营店即将正式开业的时候，商家开展寻找品牌消费“第一人”活动，对最终的获选者给予大礼重奖，对自身和客户而言都具有比较特殊的纪念意义：一方面证明了客户当初对于长城汽车的认可和信任没有走眼，长城汽车经过历年来的不断发展，终于要正式在焦作开枝散叶、落户生根；另一方面也展示出商家对客户诚挚的感恩之情，在其品牌历经从小到大的发展历程后，商家并没有忘记那些曾经给予认可和信任的支持者。

打造品牌，任重道远。从某种意义上来说，车商寻找品牌消费“第一人”，更多的是具有一种象征性，表明了商家对客户充分重视和心怀感恩的立场及态度。从消费者的角度而言，对于商家的这种态度，人们当然乐于接受。然而，消费者更加关注的，恐怕还是商家对于品牌建设、服务体系的长远规划。商家对于客户的关注是否及时长久，商家提供的服务质量是否优异稳定，商家的技术水准是否领先超前，这都需要商家在一个比较长的经营周期后给出答案。

在专营店即将正式开业之际，寻找并重奖品牌消费“第一人”，对于商家而言也许是一种宣传手段，但绝不应仅限于一种宣传手段而已。除了品牌消费时间上的“第一人”，消费者也应被放在服务品质“第一人”的位置上来对待。只要商家拥有这分诚意，消费者必然感受得到，也必然会带给商家更多回报。从这一点来说，每一位消费者，都应该是商家眼中的“第一人”。

车市德风

SCEO：爱她，就带她去自驾游

说起今年的流行语，必不可少的有一句：“爱她，就带她去××”，“××”可以是任何风景名胜或任何美食名吃。其实不止是“她”，带上家人或约上一群好友，体验山野间的风景，前往深山躲避城市的喧嚣，或是游遍中国各地尝尽天下美食，那将是怎样痛快淋漓的一件事！想走遍千山万水，一般家轿是不行的，自然出动我们的SUV大军。

双环SCEO，凭借舒适性、安全性和节油环保性等优点被消费者冠以“三冠王”的美誉。它的身材高大威猛，线条舒展流畅，有效降低了风阻系数，力量感和功能性也巧妙地得到了融合：它身材比一般SUV修长高大，1.82米的车高，内部净宽1.7米，净高1.38米，车梁纵截面比其他车型宽70mm~80mm，长、宽、高、轮距均比其他品牌的SUV更长，因此车内空间自然更加宽敞。外出游玩时，如果车内的朋友多，那么普通轿车就会显得非常局促，而SCEO的“大个子”坐入5个人绰绰有余，因此驾乘感觉十分舒适。

SCEO最为人称道的是安全性：ABS、EBD、安全气囊、四轮盘式刹车、自动防炫目后视镜等一应俱全，如同铜墙铁壁般的铠甲车身由多层复合钢板冲压而成，防冲击能力极强，并且四个车门都配置了两道防撞横梁，不易变形，让驾乘者的安全多了一份保障。凭借着坚实的车身，SCEO在户外越野时相当出色，曾多次成功完成西藏大穿越，在中国海拔最高、气候最恶劣、路况最艰难的条件下，成功攀爬珠峰。从容应对各种不良路况，SCEO是绝佳的选择。

双 环

JAC 江淮汽车
格尔发 重型卡车 GALLOP
地址：市丰收路东段与文昌路交叉口东500米路北
服务热线电话：(0391)7718883
销售热线电话：7718881 3565758

心广体胖

——比亚迪G3R亮点全解析

“心广体胖”一词出自《大学》，“富润屋，德润身，心广体胖”，一般用于指人“心胸开阔，外貌就安详”或“心情愉快，无所牵挂，因而人也发胖”，心广体胖的人总给人以稳重可靠的安全感。同样的，汽车也能够做到“心广体胖”——兼具庞大的身躯与强劲的内心，提供无微不至地守护，让车主倍感安心。在这些“心广体胖”的车型中，比亚迪G3R算得上其中的佼佼者。

一颗“智能心” 方便又防盗

定位“数智大两厢”的比亚迪G3R，“智能”无疑是其最大的卖点，全系标配keyless无钥匙系统，能够实现智能进入和智能启动。

携带电子钥匙或卡片的G3R车主，只要靠近车身1米以内的范围，无须掏出钥匙，车身就会自动感应打开门锁并解除防盗，这时只需要按下门把手上的黑色感应按钮就能轻松进入车内，这一功能在多雨的季节尤其实用。此外，keyless无钥匙系统采用了“64位随机密码多重加密”技术和“控制器与轴锁对码加密”形式，大大提升了防盗安全性。

两套“绿动心” 强劲又省油

G3R拥有两套动力系统，“BYD473QD+MT”和“BYD483QA+CVT”。1.5L尚雅型搭载比亚迪473QD全铝合金发动机，最大功率80KW/5800rpm，最大扭矩144N·M/4800rpm。根据工信部公布的数据，综合路况下G3R百公里油耗为6.5L，是同排量中燃油利用率较高的发动机。

一副“强壮体” 舒适又有料

G3R车身尺寸宽大，2600mm的轴距即使在“大两厢”中也属鹤立鸡群。实际体验中，身高1.75米左右的车主乘坐后，前排驾驶座头部与车顶大致留有一拳半的距离，后排也有一掌左右的距离，无论是驾驶还是乘坐都能保证舒适性。

此外，各类贴心的储物格等设计细节也十分到位，加上360L的超大行李箱，将后排座椅放倒还能变化出更大空间，完全能满足普通家庭用户代步、出游、旅行甚至是搬家、搬货之用，空间多样性的优势展露无遗。

比亚迪

■车市资讯

二季度汽车业景气指数下行

自主增长能力减弱

日前，中国汽车工业协会和国家统计局中国经济景气检测中心共同发布二季度汽车行业景气指数显示，二季度汽车行业景气指数为101.1点，与今年一季度相比下降0.5个点，连续四个季度下滑，并继续处于下行通道。

中国汽车工业协会秘书长董扬告诉记者，景气指数的滑落表明汽车行业自主增长能力减弱。

在构成汽车行业景气指数的6个指标中，汽车零件出口和汽车行业从业人员数这两个指标有所上升，汽车行业固定资产投资、汽车销量、汽车行业税金总额和汽车行业利润总额与上季度相比均有不同程度下降。国家统计局方面表示，受产量、销售收入、税金等营销指标的拖累，汽车行业的预警指数回落明显。

数据显示，今年二季度，反映汽车行业运行所处冷热程度的汽车行业预警指数为76.6点，与上季度相比下降20点。汽车行业预警灯号由“绿灯区”向下进入“浅蓝灯区”运行。反映汽车行业生产经营的指标中，产量灯号由“浅蓝”转向“蓝”，出厂价格指数灯号由“红”转“黄”，从业人员数灯号由“红”转“绿”，销售收入灯号由“绿”转“浅蓝”，税金灯号由“浅蓝”转“蓝”，使得汽车行业的预警指数回落明显，由“绿灯区”进入“浅绿灯区”，行业发展进入调整阶段。

此前在一季度“中国汽车行业景气指数”中，汽车行业企业家信心指数为98.8点，与上季度相比下降了9.2点，表明企业家对汽车行业未来预期并不乐观。然而，此次二季度景气指数并未公布企业家信心指数。董扬表示，未来将利用协会优势，继续研究企业家指数，但预期依然不会乐观。

中国汽车工业协会数据显示，今年1~7月，中国汽车产销分别为1046.24万辆和1060.18万辆，同比增长2.33%和3.22%，汽车产销持续低速增长。

汽车产销量环比下降明显的同时，车企效益也应声下滑。对此，董杨表示，近期汽车产销低速增长符合此前预期，受到国家宏观调控等方面影响，汽车行业今年增幅低于GDP增幅已成定局。

北 商

『东风本田杯』销售顾问风采展示

姓名：王 静 血型：B型
体重：45公斤 身高：1.65米
星座：水瓶座 爱好：听音乐，看书，旅游
座右铭：就算跌倒也要豪迈的笑！
工作单位：焦作富源福特4S店
(图片由本报记者石凯摄)

东风本田焦作市锦田汽车销售服务有限公司
地址：焦作市迎宾路与南海路交会处 销售电话：(0391)8865111 8865058