

中国汽车销售满意度研究报告发布

本报讯 日前,行业权威研究机构J.D.Power亚太公司发布了2011年度中国汽车销售满意度研究(SSI)报告。报告显示,中国新车销售满意度与2010年相比提升了24分,创下了12年以来历史新高。此外,继2010年之后,奥迪(887分)再度夺得了本

次行业SSI冠军。紧随其后的东风日产(880分),总分方面仅比第一名奥迪低了7分,第三名则由一汽大众夺得(868分)。

J.D. Power亚太公司中国汽车销售满意度研究已经进入了第十二个年头。这项研究通过7个因子,即交车过程、交车时间、

2011 年度中国汽车销售满意度排行					
1	奥迪	887	6	广汽本田	863
2	东风日产	880	6	上汽通用五菱	863
3	一汽大众	868	8	东风雪铁龙	861
4	东风本田	866	9	北京现代	859
4	广汽丰田	866	9	东风悦达起亚	859

■车市资讯

广汽丰田规划 60 万辆产能

伴随着广汽丰田第一百万辆整车正式下线,广汽丰田也透露了未来发展规划。

广汽丰田执行副总经理冯兴亚表示,100万辆不仅标志着广汽丰田完成了自身的“成人礼”,也标志着广汽丰田坚持精耕细作,走内涵式增长道路取得了阶段性成果。

目前,广汽丰田已经形成了4款国产车型加3款进口车型的产品线,实现了对小型车、中高级车、SUV、FUV、MPV等市场全面覆盖。在渠道建设上,经过几年的开拓,广汽丰田销售店已达到292家,预计年底可扩展至350家。

孙金凤

上汽通用五菱宝骏 630 明年推出自动挡

在宝骏630首批1.5L三款車型上市之后,日前记者从上汽通用五菱获悉,明年宝骏630将再出两大系列车型。其中自动挡宝骏630计划在明年二季度上市,随后还将推出1.8L排量的

系列车型。

上汽通用五菱总经理沈阳表示,首批上市的新车共有三款,均搭载1.5L发动机,起步价为6.28万元。该发动机最大功率81kW,最大扭矩146N·m。在

北 晨

用创意和行动点亮绿色未来

日前,由环保部宣教中心和大众汽车集团(中国)联合举办的“低碳45分钟·绿色课堂讲义征集大赛”在西安举行颁奖典礼,为这项延续5个月之久的环保教育活动画下了圆满的句号。

据介绍,本次大赛得到全国数百所绿色学校、28个学生环保社团,以及世界自然基金

会(WWF)、自然之友等NGO组织的积极响应,共计征集到来自全国25个省市自治区的环保讲义近500份。在这些内容新颖、形式多样的绿色低碳讲义中,《三棵树》、《让地球变得更美好》等作品脱颖而出,充分体现广大教师突破传统说教式的藩篱,探索青少年环保教育新模式的努力。

网络直播间

2011年8月24日 星期三

JIAOZUO DAILY

优尼卡大陆区总裁崔新年做客本报网络直播间

直播时间:2011年8月23日20时
直播地点:焦作日报网络直播间
特邀嘉宾:优尼卡大陆区总裁 崔新年
主持人:石媛媛(本报记者)

主持人:传承文明、关注民生,各位网友大家好,这里是焦作日报网络直播间。

在1994年的《焦作日报》上,刊发了一则新闻:一位16岁的少年,因见义勇为受到市政府的表彰。他的行为也被社会所赞扬和肯定,他当时也成为了许多青年人学习的好榜样。时隔今日,18年过去了,这个昔日的好榜样、好少年这么多年来有哪些变化?在他的成长过程中发生哪些故事?我想,这也是很多一直关心他的人所想要了解的。今天我们就有幸请到了当年的好少年——崔新年。

崔新年:主持人好,各位网友好。很高兴来到焦作日报网络直播间做客。

主持人:崔新年,还记得当年见义勇为的事情吗?

崔新年:在我上高三的时候,碰到几个小流氓在欺负一个女生,我和同学上前进行制止,帮这个女生解了围。这个事情报给学校后,学校又上报给了市里,市对我们进行了表彰,还在当时的《焦作日报》上刊登了事迹,这件事也让我非常难忘。

主持人:能够伸张正义,打抱不平是不是跟你的性格有关系呢?

崔新年:当时全国上下正在学习徐洪刚的先进事迹,对我也是一种教育。平时我对警察和军人也非常崇拜。而且十六七岁的男孩子正是血气方刚的时期,看到有人被欺负,就会义无反顾地上前去帮助她。

主持人:18岁你上了大学,你的大学生活是什么样的?

崔新年:说起我的大学生活,可以说是在勤工俭学中度过的。一是想和社会接轨,丰富社会经验。二是想通过自己的努力,为家庭减轻些负担。所以我一进入大学,就开始打工。

主持人:大学时期你都做过什么工作?

崔新年:我做过很多工作。批一些小东西卖给同学,我还发过传单、卖过泡泡糖等工作。后来还和同学合伙开了个日用品小商店,当时是我们几个人用学费凑的资金,这也算是当时最大的一次投资了。

主持人:您觉得,大学时代的创业给您带来哪些收获呢?

崔新年:当然通过勤工俭学我也积累了一点小小的财富,但是我觉得让我收获最大的就是经验和心态。我通过每一份工作、每一次的尝试,都能够收获到非常宝贵的经验。我从每一次的锻炼中,都能够磨炼自己的意志,我觉得这是我最大的收获!

主持人:其实,今天崔新年来到我们直播间不仅仅是以一位18年前英雄少年的身份来做客的。18年后的今天,他已经成为优尼卡国际连锁教育机构大陆区董事长。现在,我应该称呼您崔校长了!

崔新年:谢谢!

主持人:崔校长,您是怎么开始进入教育行业的呢?

崔新年:进入教育行业也是从我大学时期勤工俭学做家教开始的,后来辅导的学生的成绩提高了,口碑相传,很多家长都来找我,最多时我的学生将近100人。

主持人:作为学生来说,开办辅导班这已经是一份不错的事业啊!

崔新年:您说这是相当不错的,当时我的辅导班学生将近100人,年收入将近6万元。比起我的很多同学,毕业后要一两千元工资的工作,算是好很多!

主持人:您在这个补习班最火的时期,你却选择了离开,原因是什么呢?

崔新年:因为大学毕业是人生十字路口,人生的每个路口,我们都要深思,而不能仅凭着感觉去走,更不能浑浑噩噩地过,不能因为年收入达到6万元,就跟着钱去选择人生道路,应该坚持人的心的选择。在补习班停下来的四五个个月,我先后去了3家企业,同时把我之前的毕业生都做了家访,了解到85%以上的学生上了初中后表现优异,这说明我之前的劳动是有意义的。能够改变那些孩子们的人生,让他们自信卓越是一件非常有意义、很有成就感的事情,这让我重返讲台,坚定了办学之路。

主持人:时间进入2002年,这一年您入股郑州大山培训学校,又使您的培训教育经历上了一个新台阶。

崔新年:是的,当时我和伙伴用两年多时间,把一个营业额几十万元的一个企业做到了过千万元,成长速度是相当快的。这说明顺应潮流,分工协作,大家都全身心地投入,就会成功。后来由于一些原因,我们散开了,很可惜。

主持人:从大山离开后,您是怎么想的呢?

崔新年:离开后,我休息了整整一年,读书、

学习、思考,也转了半个中国,为未来的学校作准备,如何定位?名字?各个部门职业规划,服务内容、课程设计,用一年的思考沉淀作准备。

主持人:那时有没有发现什么好的项目呢?

崔新年:有,就是今天的优尼卡,优尼卡第一个办学证2004年获得审批。当年4月,我们在郑州建立旗舰店,11月份,第一所加盟学校成立,2008年,我们做了20多所加盟学校。这些加盟学校基本上都是两年就在当地成为前三甲,其中40%的学校都成为当地的龙头。

主持人:您是怎么考虑优尼卡名字和LOGO的形象呢?

崔新年:优尼卡这个名字来源于西方的独角兽,英文单词是UNICORN,含义是:智慧、勇气、力量、强大和幸运。LOGO上的五颗星象征优尼卡提供的是五星级的教学和五星级的服务。

主持人:2004年,第一家优尼卡儿童英语培训中心正式落户郑州,反响如何?

崔新年:反响非常好,2003年到2006年这3年郑州的市场竞争特别激烈,但是优尼卡做了定位,明确了细分市场。首先我们定位3到13岁少儿英语培训;其次我们选择理念比较好的家长。我们当时开业的时候,定价是市场平均价格的3倍左右。只要我们的品质好,服务好,家长就认可。第一批我们招了50多人,当时营业额将近20万元,对于新学校来说是奇迹。

主持人:当时一个不知名的培训机构在郑州那么多家同行的竞争下,优尼卡凭借什么优势能够脱颖而出呢?

崔新年:四点:一是学校环境好;二是设施标准高,2004年全液晶语音室是很少见的;三是服务好,电话教学,课间餐点,定期家长会,个性化教育方案,专业教育顾问;四是老师棒,优尼卡老师平均年龄都在5年以上,能在优尼卡带课是一种荣耀,这是最关键的。

主持人:优尼卡如何来保证每一个地市门店的质量和品质都能够做到统一呢?

崔新年:教育行业能不能像其他行业一样复制?复制过去以后能不能保持原来我们办校初衷——五星级的教学服务和教学品质?如果盟校不能保证品质,我们的品牌就会受到影响。所以2008年,我们不再做加盟了,开始做企业标准,分部门分阶段的标准化培训,学校的设备提升及

姓名:王 楠 血型:A型

体重:57公斤 身高:1.67米

星座:天蝎座 爱好:户外运动

座右铭:沉默不代表不懂!

工作单位:焦作市乾博源比亚迪物资有限公司

(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

城市窗口, 选择应该更多元

□石 凯

8月17日,焦作市翔驰汽车服务有限公司在市迎宾馆隆重举行了奇瑞出租车上市发布会,这标志着,具有高配置、低油耗、大空间等优势

的奇瑞出租车将正式加入我市出租车行业,在当初我市公布的出租车更新方案中,捷达和比亚迪能在几种备选车型中成为赢家,与其产品定位、工艺品质、技术特点

都有极大的关系,绝非偶然。

随着汽车行业的不断发展,如今国内汽车产品的科技水平、制造工艺都有了大幅度提高,出租车行业的车型配置标准自然也要进行相应提升。一些具有新技术、符合发展趋势的新车型应该被纳入准入机制中来,从而促进老旧车型、落后产能的淘汰。同时,由于我市目前在运营的出租车大多数为柴油车和燃气车,因此在这一领域具有领先优势的产品也应

予以关注,一方面在市场准入上适当予以放宽,另一方面则要进一步完善加气站的规划和建设。

打的是公众最常用的出行方式之一,方便快捷,使用率高。奇瑞出租车能够杀入我市出租车行业的运营阵营,一方面展示出其自主品牌领军者的实力,一方面也会促进我市出租车的更新换代。在这一领域,希望还有更多后来者加入,让城市的流动风景线变得更加靓丽,让人们的乘车选择更加多元。

作为展现城市形象的窗口,出租车行业具有一定的特殊性:中选车型既要具备较高的舒适度、较强的节油性,也要



官方微博:weibo.com/jzrb 新闻热线:3924268 编辑:翟 艳 | 校对:靳慧英 | 组版:华保红



标准化课件改革。今天,无论城市还是乡村,优尼卡的同一节课A老师和B老师的教学结果基本一样,这样的加盟才有生命。借助于投影、交互式电子白板——这一当今世界最先进的教学设备(美国最好的学校条件也不过如此),优尼卡可复制性就十分完美。优尼卡连锁所有的一切都是标准化的,现在的直营学校已经拓展到10多家,加盟学校也是一样的标准。

主持人:目前优尼卡的发展情况如何?

崔新年:现在的发展还是非常好的,直营学校翻了3倍,同时我们的加盟连锁校稳健扩大。两年时间,商丘禹城优尼卡学校已在当地遥遥领先。最典型的是今年6月份武陟县西陶镇,两个年轻人依靠优尼卡加盟体系,短短2个月做到200多名学生,又创造了行业奇迹。大道至简,学校的标准化,交互式的学习带给学生的快乐,学生成绩的提升、良好的口语能力一定会造就奇迹。

主持人:现在您有没有统计优尼卡在省内有多少家学校?

崔新年:现在全省加起来有近50家学校,如果加上连锁学校会更多,学生省内将近3万人。

主持人:有没有想在省外扩展学校呢?

崔新年:现在总部已经设在了北京,将来北京总部负责全国的招商及运营管理,江西赣州、河北邯郸都有加盟商。

主持人:这次优尼卡在焦作将举行一次招商会,向网友以及关注优尼卡的朋友介绍一下吧。

崔新年:在8月30日上午,北京总部将在三维戴斯酒店举行运营连锁加盟会,现场专家针对当今社会少儿培训机构进行深度分析,指明道路。同时也会对焦作市、县、镇整体招商,欢迎社

会有识之士、有教育资源,愿意加入到教育培训行列的人士加入我们。

主持人:崔校长,您有没有对优尼卡的未来做过规划和设想呢?

崔新年:第一目标:建立100所标准化的直营学校。第二:建立200所合作加盟连锁学校。第三:建立更广泛的战略合作伙伴关系。

主持人:崔校长,在未来,您有没有想过优尼卡有一天能够像新东方、安博教育这些机构一样和资本对接,进行上市呢?

崔新年:想过,但我认为优尼卡未来未必非要上市。我听过新东方俞总裁的讲座,他说上市后,面对股东的财务目标会不得不违背了办学初衷,这是我比较难接受的。我们扎扎实实办学,扎扎实实教课,能帮助更多的学生就好。

主持人:最后我想提醒一下各位网友,8月30日8时30分优尼卡将在三维戴斯酒店举行直营加盟连锁招待会。

崔新年:欢迎大家参加,在这次会议上专家将会分享办学历程,从招生到学校运营、企业文化建设、课程体系、行业未来发展展望,希望我们能帮助业界同仁,也希望有教育投资梦想的人加入优尼卡大家庭。

总策划:杨法育
执行策划:魏丕宁 申金星 段磊
执行:焦作日报社网络中心
脚本执笔:石媛媛
摄像:毋子辉
录制:李 峰
摄影:赵林峰