

省内地市报汽车媒体祝贺

车市总评榜评选很成功,收到了社会效益和经济效益双丰收,真诚表示祝贺。希望《焦作日报》明年能加盟十八地市报汽车联盟组织的中原车市先锋榜评选,扩大影响,再创辉煌。

河南商报汽车事业部主任 刘士剑

车市强音,引领消费。

洛阳日报报业集团汽车事业部主任 张昕

欣闻贵报《车时代》车市总评榜特刊出版,在此表示热烈祝贺。车市总评榜盘点车界大事,为消费者选车、购车提供参考,体现出贵报策划的力量。

许昌日报社汽车部主任 侯力强

车市先锋,行业旗帜。祝贺贵企业和焦作日报社汽车工作室新年更有大作为。

漯河日报社汽车编辑部主任 李慧红

做有影响力的车市媒体,《焦作日报》、《焦作晚报》在这条路上迈出了坚实的步伐。成功举办焦作车市总评榜评选活动,就是最好的证明。

商丘日报社汽车工作室主任 高亚华

策划带动,活动促进,焦作日报社汽车工作室做得有声有色,祝贺焦作日报社的同事们!

平顶山日报社汽车工作室主任 韩红星

百舸争流,千帆竞发。热烈祝贺焦作车市总评榜圆满成功!

周口日报社汽车工作室主任 杨运栋

引领汽车消费市场,树立行业品牌形象。谨祝焦作日报社汽车工作室新年新气象,新年新征程。

信阳日报社汽车新闻部主任 曹政

向焦作的同仁学习,为你们感到骄傲!祝焦作车市总评榜评选活动圆满成功!

淇滨晚报社汽车工作室主任 杨秀田

贺2011焦作车市总评榜开播。

祝《车周刊》、《车时代》蒸蒸日上。

安阳日报社《新车友》编辑主任 秦永刚

服务为先 回馈客户

——访焦作交运集团富源汽车销售服务有限公司总经理杨思谦

本报记者 石凯

在由《焦作日报》、《焦作晚报》、《焦作手机报》、焦作网联手推出的2011年度焦作车市总评榜评选活动中,焦作交运集团富源汽车销售服务有限公司成功入选2011年度十大诚信车商。能够获得百姓的信赖,该公司有何经营之道?近日,记者前往该公司采访了总经理杨思谦。



“首先要感谢焦作日报社给我们提供了这次参加评选的机会。能够获得诚信车商的荣誉,对我们是一种鼓励,也是一分提醒。今后,我们在经营的过程中会更加优先考虑客户的感受,始终把客户放在第一位,这样才能不辜负客户的信任。”杨思谦说。

据杨思谦介绍,长安福特·焦作富源4S店是在2007年6月通过长安福特厂家审核认证并授权在焦作地区设立的唯一一家4S店,不但拥有符合全球福特品牌的汽车展示、维修服务团队,还拥有产品销售、售后服务、零配件供应和信息反馈等多种业务能力。

杨思谦表示,长安福特·焦作富源4S店在售的畅销车型十分丰富,包括1.3L和1.5L排量的新嘉年华两厢及三厢车型,1.8L和2.0L排量的福克斯两厢及三厢车型,2.0L、2.0T和2.3L排量的蒙迪欧一致版车型以及2.3L排量的S-MAX麦柯斯车型,现有车型的价格在7.89万元至24.58万元之间,可以满足不同层次消费者的购车需求。

“对待每一位客户,我们公司全体员工都

以‘诚实、价值、守信、承诺、安全’为宗旨,全力满足每一位顾客的需求,并以此为最大荣耀。”杨思谦说,“现在冬季来临,为了给客户提供更好、更多、更优质的服务,我们开展了‘与您同行,同感非凡,冬季发动机健诊’活动,这可以作为我们关注客户、回馈客户的一个例证。”

据杨思谦介绍,活动期间,该公司将推出预约优先、进店赠礼、优惠套餐等优惠措施,开展24项免费检测、“维修进店就送,满就送”等一系列售后服务活动,让客户用车得到有力的服务保障。

“无论在购车时,还是在用车时,都能为客户提供贴心和有效的保障,这是我们长期坚持的一项服务宗旨。”杨思谦说,“在焦作富源4S店舒适的展厅环境里,我们希望每一位客户都能感受到专业的个性化服务和持续的愉悦享受,让自己成为值得大家长久信赖的朋友和伙伴。”

保持优势 勇于争先

——访焦作市泉达汽车销售服务有限公司副总经理赵智勇

本报记者 石凯

“能够在2011年度焦作车市总评榜入选十大畅销汽车品牌和十大最具发展潜力车商,我们感到很欣慰。这既是对上海大众品牌的一种肯定,也是对焦作泉达公司在本地影响力的一次提升。”近日,焦作市泉达汽车销售服务有限公司副总经理赵智勇在接受记者采访时如是说。

“对于国内消费者来说,上海大众历来都是首选汽车品牌之一。”赵智勇说,“我想,这既得益于上海大众的产品在安全性、经济实用性上的突出表现,又得益于我们完善的售后服务网络能随时提供便捷的服务。”

据赵智勇介绍,今年该公司的销售量已突破2000台,维修量已突破15000台,在全省地市级经销商中排名前列。能获得如此佳绩,一方面得益于朗逸、Polo、帕萨特、途观、途安等一系列车型在技术、安全、配置上保证了德系车的先进性;另一方面得益于上海大众在产品外观上进行的符合国情的针对性设计。

“上海大众很多经过重新设计的产品实现国产后,在品质、性能方面保留了德系车的原汁原味,而在审美上则更加符合国人的品位,更容易被国人接受。”赵智勇说,“比如朗逸、NEW POLO及今年上市的全新帕萨特,目前就保持了每月几十台的销量,这充分证明了上海大众对于中国市场的精准判断。”

“在经营中,客户满意度也一直是我們最为重视的一个方面。”赵智勇说,“去年,我们公司投资300多万元改造了4S店展厅,增设了高档舒适的客户休息区和洽谈区,对展车数量也进行了调整,使展厅环境更加优美,为客户营造了舒适的购车环境,同时更加优良的工作环境也为员工提高工作效率、提升服务品质打下了基础。”

“除了改善硬件环境,我们在提高员工素质上也下了很大工夫。”赵智勇说。对于新进员工,



该公司都会在试用期后送入总部培训,经总部测评合格后,方准予上岗。公司总部会给每一位员工建立档案,从上至下实行整体化、规范化管理。在日常经营中,该公司会要求每一位员工制订远景规划,督促员工向更高级别发展。而这种良性竞争的氛围也充分调动了员工的工作积极性,促使服务水平不断得到提升。

“不想当将军的士兵不是好士兵。我们的发展目标之一就是实现企业和员工的同步发展,让企业越做越大,让员工不断成长。”赵智勇说,“去年,焦作泉达公司在全国经销商中被评为上海大众品牌的五星级经销商,今年我们的目标是‘保五争六’,力争达到六星级最高标准。依靠团队的共同努力,我们有决心实现这个目标。”

稳扎稳打话“英伦”

——访焦作正亚汽车贸易有限公司总经理崔先林

本报记者 石凯

对于英伦汽车,相信不少消费者都会问,这究竟是怎样的一个品牌?其品牌究竟是如何进行市场定位的?近日,记者走进焦作正亚汽车贸易有限公司,采访了该公司总经理崔先林。

“英伦汽车是浙江吉利控股集团战略转型后所发布的全新子品牌之一,是2006年11月浙江吉利控股集团与英国百年企业锰铜集团共同成立的合资公司。”崔先林说,“英国锰铜集团是英国老牌汽车制造商之一,与捷豹、路虎汽车公司同在一个工业区内,其生产享誉世界的黑色出租车不但是与劳斯莱斯、宾利齐名的著名英国品牌,还与大本钟、双层巴士共同成了伦敦的三大象征。”

据崔先林介绍,合资成立的英伦品牌,以“经典、英伦、亲切”为品牌特性,致力于提供具有高性价比、高品质、独具特色的产品及服务,引导消费者明智消费。现阶段,英伦旗下的代表作品包括英伦TX4经典商务车、SC7系(海景)、SC5-RV、金鹰、金鹰CROSS等一系列产品。

“国内汽车市场正处在增长阶段,随着经济不断发展,汽车消费的刚性需求必然存在,汽车增长率将会朝着稳定趋势发展。”崔先林说,“今后,二三线城市将是国内车市的主力战场。随着新车型的不断推出,众多经销商都将面临日益激烈的竞争,而竞争将主要体现在品牌优势、服务质量等基础上。此外,由于我国一直提倡节能环保,相信一些1.5L以下的小排量车型、混合动力车型将来会取得更大突破,我们公司今年在焦作也进行了针对性的宣传。”

据崔先林介绍,焦作正亚汽车贸易公司是2009年年底成立的一家吉利英伦4S店,在解放东路体育中心往东1.5公里处路南,目前主要销售金鹰、金鹰二代、金鹰CROSS等车型,其他



车型SC7系、SC5-RV将在12月入驻店内。未来三年内,英伦汽车预计将陆续推出包括SUV、MPV在内的十余款车型,构建完整的产品线。

“焦作正亚汽车贸易公司成立两年来,在焦作树立了良好的口碑,现已建立起一支高素质、朝气蓬勃的团队。在售前方面,微笑服务让每一位进店消费的消费者都有宾至如归的感受;在售后方面,一流的技师队伍则具备准确诊断故障、快速进行维修的能力。”崔先林说,“根据以往的销售经验,我们每年会有30%的递增,2012年我们将继续秉承稳扎稳打的原则,在保证增长的前提下,不唱高调,不喊口号,稳健增长。”

精准定位 优化服务

——访焦作富达诚诚汽车销售服务有限公司总经理姜庆立

本报记者 石凯

2011年度焦作车市总评榜评选结果日前正式揭晓,焦作富达诚诚汽车销售服务有限公司成为最具发展潜力的十大车商之一,而广汽丰田则入选十大畅销汽车品牌。一举获得两项桂冠,富达诚诚是如何做到的?近日,记者走进该公司对总经理姜庆立进行了采访。

“首先要感谢焦作日报社给我们搭建了2011年度焦作车市总评榜这一平台,通过百姓评选,能够获得两项荣誉,这既是对我们的肯定,也是对我们的鞭策。”姜庆立说,“对于百姓来说,车市总评榜很有指导意义,能对消费者起到一个良性引导作用。对于我们车商来说,通过参加评选,也能促使企业不断提高服务水平,以更加优质的服务来回馈消费者。”

“在丰田的体系中,广汽丰田的品牌定位仅次于雷克萨斯,服务主要面向中产阶级和高端客户。”姜庆立说,“缘于这样的品牌定位,广汽丰田最热销的车型主要集中在中级车阵营,比如凯美瑞、汉兰达都是有代表性的车型。”

据姜庆立介绍,自2006年以来,凯美瑞在国内的销量有80多万辆,创造了单品牌销量的纪录。即将上市的第七代凯美瑞将会推出运动型、商务型、环保科技旗舰等不同款式车型,进一步完善细分市场,而汉兰达则更加符合商务、休闲一体化的发展趋势。随着产品的更新换代和不断升级,今后广汽丰田的产品线将更加宽泛,细分市场定位也势必更加精准。

“自今年1月份开业至今,广汽丰田品牌在本地中高端车市场的上牌量居第一位。”姜庆立说,“比如,很多保险公司的高管都会优先选择凯



美瑞,这与我们的产品在经济性、安全性、操作性上的优势是密不可分的,同时我们的‘e-CRB’渐进性客户管理系统也在其中起到了很大作用。”

姜庆立表示,依靠广汽丰田创立的这套系统,从客户来店到最终交车再到日常保养,全部可以实现电脑化自动管理。何时该进行客户回访,何时该进行车辆保养,系统都会自动进行提示。而依靠这套系统,从订车开始,客户在每一个环节上都能得到规范化、系统化的服务。比如,仅在接待方面,该公司的规定环节就达到58项,其规范、完善程度可见一斑。

“只有精准的定位才能赢得市场,只有优质的服务才能留住客户。”姜庆立说,“我想正是因为做好了这两点,我们才受到了焦作百姓的认可。”

获奖品牌老总专访

广汽 HONDA

6重大礼汇圣诞 新年欢乐更璀璨

试驾礼 购车礼 尊享礼 转介绍礼 新装礼 服务礼

12月1日至12月31日,多重优惠,劲礼恭候! 锋范、飞度、理念S1,劲享广汽本田节能补贴!

试驾礼 到店试驾即送精美礼品	购车礼 尊享飞度、理念S1三车型 购车享广汽本田节能补贴 3000元	尊享礼 购车送 尊享超值服务	转介绍礼 老客户成功介绍新客户 老客户获赠5000公里 基本保养一次	新装礼 全新CITY精品车款 特别登场	服务礼 冬季专项免费检测 工时费优惠 预约有礼 车主专享
--------------------------	--	-----------------------------	--	----------------------------------	---

广汽本田汽车有限公司在J.D. Power亚太公司2011年中国售后服务满意度指数研究中荣获售后服务客户满意度最高分。本次研究系基于12,180位新车主对59个乘用车品牌进行测评后的反馈,以及对2009年2月到2010年5月期间购买新车,并在8个月之内在授权经销商处接受过服务的车主意见的统计。本次研究并无任何生产商家委托。综合研究结果系基于2011年2月至5月期间被调查用户的体验和感受得出。购车的体验可能会有不同。如需更多资讯,请登录www.jpdc.com.cn。

焦作市锦田汽车销售服务有限公司

地址: 市迎宾路与南海路交汇处 销售热线: (0391) 8865058
售后服务热线: (0391) 8865066 24小时救援热线: (0391) 8865059

Mazda 3 星骋

三厢/两厢 全系上市

黄立行

向完美说不 MAZDA3 星骋

长安马自达 | 焦作华飞汽车贸易有限公司

销售热线: (0391) 7751888
地址: 焦作市迎宾路沙河桥南100米路东