

工信部为轮胎翻新定新规

本报讯 目前我国轮胎翻新产量仅为1300 万余条左右,翻新率不足 5%,而发达国家轮胎翻新比例在 45%以上,翻新轮胎行业有很大的发展空间,但是目前我国轮胎翻新行业可谓鱼目混珠,参差不齐。为此,8 月 20 日,工信部正式对外发布了《轮胎翻新行业准入条件》及《废轮胎综合利用行业准入条件》分别从生产经营规模、资源回收利用等方面对行业准

入了明确规定。同时,工信部将会同环保部定期公告符合两项准入条件的企业名单,不符合准入条件的不得从事轮胎翻新加工和废轮胎加工利用经营活动。

到 2015 年,国内旧轮胎翻新水平有较大提高。载重轮胎翻新率提高到 25%,巨型工程轮胎翻新率提高到 30%,轿车轮胎翻新实现零的突破。废轮胎资源加工环保达标率达到

80%。

《轮胎翻新行业准入条件》指出,新建、改扩建轮胎翻新加工项目必须符合国家产业政策,新建企业要有较为稳定的旧轮胎供应渠道。已建轮胎翻新加工企业,轮胎翻新年综合生产能力不得低于 20000 标准折算条。新建、改扩建的轮胎翻新加工企业,年综合生产能力不得低于 30000 标准折算条。其中明确规定,

轮胎翻新加工的能源消耗限定为:预硫化法翻新轮胎综合能耗低于 15 千瓦时/标准折算条;模压法翻新轮胎综合能耗低于 18 千瓦时/标准折算条。据统计,目前我国 1000 多家轮胎翻新企业中,绝大部分都是小型作坊式企业。业界专家表示,新的行业准入政策实施后,将促进轮胎翻新行业的结构调整,淘汰小作坊等不规范。

(人民)

以贴心服务赢得市场

□石 凯

9 月 1 日,奇瑞汽车启动了“秋高气爽,护心览景”关爱活动,正式拉开“秋季护航”的帷幕。此次秋季关爱活动安排了免费检测、景区推广等内容,并推出线上优惠抽奖活动回馈车主,体现出奇瑞汽车“用心为你”的服务宗旨。

进入 9 月份,车市迎来销售旺季,也意味着竞争的确烟将再度弥漫开来。开展优惠促销活动,是题中应有之义,不需多说。需要关注的是,商家促销举措的具体指向是哪里,换言之,商家要凭借什么来达到促销目的。

降价销售,赠送礼品,虽然都是老套路,但最被消费者看重,是不可缺少的硬指标。除此之外,如果商家优惠力度大致相当,想要更吸引消费者,就要倚重一些软指标了。

软指标有哪些?有关内容不少,还真是一言难尽。但是,与消费者最密切相关的,还是售后服务。与家电消费不同,客户购买汽车后,由于要定期对车辆进行保养,有一个反复与经销商接触的过程。也就是说,不管你的产品多优秀,汽车也不能放在那儿几年时间不闻不问,绝不可能做成一锤子买卖。

要跟人打交道,就得从对方的角度考虑问题。想得周到了,人家信服你;想得不到位,也许就弃你而去了。对于汽车厂商和经销商来说同样如此,想要留住客户或者拓展客户,就得优先考虑客户的感受。无论制定营销策略还是出台具体措施,都需要更加人性化,让客户感到更贴心。

以笔者为例,每到换季之时,都会收到汽车 4S 店发来的关于保养提醒或优惠提示的短信。即便当时汽车不需保养,笔者对此还是十分认可的——因为有人惦记着你的行车安全。

相比之下,奇瑞汽车推出的秋季关爱活动形式更加多样,包括车辆维护、休闲娱乐和抽奖回馈等不同内容,涵盖了售后服务的诸多方面。

说起来,售后服务其实绝非维护车辆这么简单,可以在品牌建设、产品营销、服务体系建设和汽车文化推广等方面延伸出许多内容,让消费者与汽车厂商、经销商联系地更加紧密。

如果能形成这种紧密联系的关系,客户的信任度、忠诚度、归属感都会提高,对汽车品牌就会更加具有倾向性。把这种倾向性放在销售领域意味着什么?无疑就是销售业绩。

作为自主品牌的一员,奇瑞与合资、外资品牌之间也许还有这样那样的差距,但在售后服务这一点上,可以说是具有战略眼光的。

进入销售旺季后,厂商和经销商在投入短兵相接的白刃战时,也许应该在人性化服务上多动点脑筋。



『东风本田杯』
销售顾问
风采展示

姓名:张凡 体重:46 公斤
身高:1.65 米 星座:处女座
爱好:外出游玩
座右铭:此处无声胜有声。
工作单位:东风日产焦作未来专营店

(图片由本报记者石凯摄)



奇瑞启动“秋高气爽,护心览景”关爱活动

本报讯 (记者石凯) 记者近日从焦作麒达 4S 店了解到,9 月 1 日,奇瑞汽车“秋高气爽,护心览景”关爱活动正式启动,拉开了“秋季护航”的帷幕。此次秋季关爱活动将安排免费检测、景区推广等内容,并推出线上优惠抽奖活动回馈车主,体现出奇瑞汽车“用心为你”的服务宗旨。

秋高气爽,很多车主会出门进行自驾游。为了确保行车安全,9 月 1 日起,奇瑞汽车将在国内 700 余家服务站将对进站车辆开展发动机、冷却系统等免费检测活动,及时处理故障隐患,解决车主的后顾之忧。车主们可以致电服务站进行预约,奇瑞也将根据客户车辆的使用情况和行驶里程提供合理的保养和使用建议。同时,活动期间,秋季常用的 20 款备件都可享受最低 8 折的优惠。

除进站活动之外,此次秋季活动还将延续春、夏两季的线上互动内容,通过专题网站进行总部探访车

主招募与在线抽奖,回馈车主对奇瑞服务的支持。活动期间,奇瑞车主可登录秋季活动专题网站,并在“旅游招募”版块回帆进行报名。奇瑞将在所有登记注册发帖的用户中抽取幸运者,邀请共赴奇瑞总部芜湖参观奇瑞造车工厂,进行车辆保养常用知识的培训,参观结束后还将游览安徽黄山。同时,奇瑞还将在专题网站上开展幸运大转盘在线抽奖活动。活动期间,所有进站用户凭服务任务委托书号登录网站参与抽奖,有机会获得笔记本电脑、G6 车模等惊喜大礼。

此外,此次秋季活动还将走出服务站,开展景区宣传活动。国庆节期间的三天内,奇瑞将在全国挑选黄山、九华山、赤峰红山公园、长沙世界之窗等 12 个著名景区设置奇瑞移动服务站点,为旅客提供休息点、免费饮用水、瑞友杂志等纪念品,并为客户爱车提供免费养护。

东风悦达·起亚:感恩十周年大回馈

本报讯 (记者石凯) 近日,东风悦达·起亚焦作富隆专营店举行了“中国十周年,感恩大团购”活动。当天,活动现场气氛火爆,众多客户现场选中了心仪的爱车,当天完成订车 38 台,以一波销售小高潮为车市注入了新的活力。

今年年初以来,东风悦达·起亚品牌表现优异,在低迷的车市中逆市上扬,上半年实现同比增长 35%。东风悦达·起亚汽车以其充满活力的形象,受到众多车迷的追捧。

据悉,东风悦达·起亚成立于 2002 年,从最初的千里马到现在的 K5,在中国市场一共投入了 10 款车型。特别是 2011 年,东风悦达·起亚超额完成了年度事业计划目标,产销量超过了 43 万辆,全年对比增长率达到 30%,创造了全行业发展速度第一的纪录。这

一结果,也充分体现了中国消费者对东风悦达·起亚研发能力的认可。

早在 2009 年,东风悦达·起亚便开始着手新能源汽车的研发,在今年年初顺利通过了中国政府的新能源汽车生产准入审查,其开发的 LDev2 赛拉图电动车成功获得产品公告,为国家十二五规划重点推进项目(实现低碳城市)贡献了力量,也树立了保护生态环境的良好形象。

“焦作富隆专营店感谢焦作车友们一直以来的默默支持与厚爱,在未来的日子里,东风悦达·起亚将会与大家一路‘幸福随行’。”该店负责人表示,“为了回报消费者的信赖以及对东风悦达·起亚的期待,我们将尽最大力量不断提高产品及服务品质,使东风悦达·起亚成为最具核心竞争力的汽车品牌。”

优越的地理位置 | 先进的传播理念 | 独特的媒体平台

焦作日报城市电视全面招商

焦作日报城市电视系LED户外全彩大屏幕,
夜间视觉冲击力强,可反复播放新闻、专题、歌舞和广告客户宣传片。
其位置分别在丹尼斯广场西北角、世纪花坛南侧、阳光大厦门前。

播放时间: 冬季 17:00~22:30 夏季 19:00~23:00 估算人流: 10万~20 万人(车)次/日/座 特点: 社会精英、商务人士、学生、市民、游客

总部地址: 焦作市人民路报业国贸大厦609室 垂询电话 / (0391)3960888 3930110