

2010
四川车市
半年报

信心



专访启阳日产总经理
王麟

“尽管我们有一定的库存压力,但上半年还是取得了同比20%的增长”,启阳日产总经理王麟在面对压力时总是泰然自若。在今年初推出的“五心服务年”,以及4年来专业的服务口碑,正帮助启阳汽车在发展的轨道上稳步前行。



专访明嘉汽贸总经理
刘东兵

“上半年,我们旗下的四个品牌都位居全国前列”,明嘉汽贸总经理刘东兵在接受记者专访时眉头舒展,对明嘉旗下品牌的优异表现感到满意,“我们在销售、售后、客户满意度以及企业品牌都将迈上一个新台阶”。

“五心”服务
给我们带来20%的增长

在2009年车市爆发式增长、车源不足时,车商销量的高低更多是取决于4S店是否占据有利的地理位置,能否拿到充足的新车资源等因素。进入2010年以来,车市并未沿着大家预想的航线发展,车商们开始体验到市场冷淡、库存大等重重压力。2010年上半年的车市虽然不尽如人意,但是对于启阳日产来说,上半年同比增长20%,展厅销量同比增长达30%,库存方面虽然存在压力,但是库存周期基本上控制在合理范围内,可以说启阳日产仍然在年初计划的轨道上稳扎稳打的前进。

“自年初以来,启阳就将目标定位于打造‘五心服务年’。”王麟说,他们在此基础上继续狠抓服务质量和企业管理,真正做到让客户满意的一条龙式服务,并要求全体员工在严格执行“五心服务”标准的前提下,持续提升公司的良好口碑和服务水平,以此全面提升启阳汽车的品牌竞争力,树立汽车行业服务领域新的高度和标杆。

在过去的半年里,启阳日产的每一位员工都秉承着这样的“五心”理念在自己的岗位上服务客户、服务同事。只要你进入启阳日产展厅,不论是销售顾问、服务业代表还是保洁人员,脸上都挂满暖暖的笑意。更为重要的是,在市场不乐观的情况下,启阳的市场、服务营销也是卓见成效。记者 马黎明

链接

周末
启阳日产“豪”礼相送

即日起,启阳日产将举办炎炎夏日周末购车“豪”礼相送活动,凡当日前十名到店订车者除享受周末特惠外,还可获赠价值千元的大礼包。另悉,东风日产天籁V6发动机销量累计突破30万台,再次为天籁在中高级车市场又添精彩。而为了感谢广大消费者的支持和信赖,启阳日产近期将推出“天籁巅峰盛典”活动,凡到店赏车试驾即可获赠电影票、钥匙扣等精美礼品,按揭购天籁还可享受手续费全额补贴。 记者 马黎明

让消费者终生到长征买车

专访长征车业集团总经理

李峰



在2009年一举拿下宝马、奇瑞、比亚迪的长征汽车,经历了2009年四川车市的逆势增长,在2010年显得更加稳健。旗下各品牌销量同比增加20%,在售后方面的提升更是高达40%。

李峰表示,“长征的服务口号是‘合作一次,服务一生’。我们希望通过优质的服务伴随车主的整个用车生涯,让人门级家轿用户换车时能想到长征,中级车车主买豪车时也能想到长征。也就是说,伴随消费者的成长,我们也会不断进步,以期为他们提供最全面的选择。”

从长征的品牌布局以及“客户满意度”的不断追求,不难看出这个目的。纵观长征旗下品牌,宝马、一汽大众、上海大众、长安福特、东风本田、奇瑞、比亚迪,“豪车+中端车+入门级轿车”的品牌布局已初显规模。且相比其他集团经销商,其品牌覆盖更有“全面开花”之势,这样的布局不仅能大大地增加受众面,同时有利于最大限度地创造客户资源。“这就是长征缔造品牌差异化、打造核心竞争力战略的布局”,李峰表示。

此外在完善硬件的基础上,“服务能力”也是留住客户的根本要素。为此,2010年长征汽车将“全面提升客户满意度”作为年度目标。每位员工的日常考核都与此挂钩,并有一系列奖励鼓励他们为客户创造更温馨的环境和更美好的服务体验。经过半年的打造,长征东风本田不仅在销量上跃居全国第二,客户满意度也进入区域前三,其他品牌也在各自厂家的各项考核中名列前茅。

据了解,长征的下一个入驻品牌正在紧锣密鼓地洽谈中,李峰表示,很可能是一个高端品牌,以此逐渐完善宝马单打独斗的高端品牌布局。(陈瑛)

增长50% 大众最大4S店下周开业

专访成都新双立汽车董事长

蒋进

作为西南地区唯一授权经销商,成都新双立汽车取得了辉腾单店全球销量第一的骄人成绩和大众卓越贡献金钻奖的最高荣誉。截至7月,已接近完成去年全年销售,同比增长超过50%。

下周,由成都新双立汽车有限责任公司投资兴建的进口大众4S旗舰店将正式营业,成为西南地区按照大众全球最高标准建设的4S旗舰店,同时也标志着蓉城的大众进口车粉丝们终于有了属于自己的“进口大众之家”。

蒋进说,新店是严格按照大众(中国)要求精心修建的,集整车销售、售后服务维修、零部件销售、信息反馈四位一体。新店位于机场路辅道,分上中下三层,总面积12000余平米。除了传统的

汽车展厅、维修服务区外,还设有独立的VIP室、餐厅、电影院、音乐厅、浴足区、网吧、书吧等。目前大众进口汽车旗下产品不断丰富,辉腾依靠其提供的定制尊享服务,在豪华消费群体中已建立口碑;途锐依靠其提供的豪华全能越野享受,更是受到高端SUV用户的青睐。而经典的甲壳虫、具有革新精神的Scirocco尚酷以及拥有唯美设计的CC等,均受到国内消费者的一致好评。

新双立成都4S旗舰店的开业是继辉腾个性化定制中心和贵州新双立4S店开业后,成都新双立在品牌的延伸与扩张方面打出的又一记重拳。本着“先经营信誉,再经营商品”的经营理念,我们将秉承大众进口汽车为客户提供优质服务理念,并且充分借鉴多年来市场积累的高端进口汽车营销资源及成功的市场运作模式,积极进行市场开拓,不断完善自身服务体系,让更多的消费者能够体验到大众进口汽车带来的全新生活方式。 记者 郑明

上半年明嘉四大品牌
位居全国前列

全线“飘红”
以成都为中心辐射全川

作为本地具有影响力的大型、多品牌汽车经销商,明嘉汽贸各品牌今年上半年销售全线“飘红”,东风标致、进口标致、进口雪铁龙和瑞麒汽车的销售业绩都名列各品牌全国前列。对于这样优异的成绩,“我们主要以服务和售后两块的优势赢得了消费者的信赖”,刘东兵说。在网站建设方面,明嘉汽贸上半年更是以成都为中心辐射全川的经销网络,品牌知名度和影响力空前增强。

搬新家
打造进口车服务中心

另据刘东兵介绍,随着成都东客站的建设,明嘉东风标致为支持市政建设,将于8月整体搬迁至东三环二段

龙潭总部园,将在新址建成全新东风标致标识的蓝盒子。届时,明嘉东风标致将成为西南地区首家标致全球换标后的新标准4S店,品牌形象和服务能力将进一步提升。

同时,明嘉进口车的售后服务中心也将搬迁至机场路,同样将在机场路附近(月亮湾)建设一个集售后服务、客户会员俱乐部、客服服务中心等为一体的PSA进口车售后服务中心。至此,以明嘉瑞麒、明嘉东风标致为主的国产、合资品牌将以龙潭汽车销售走廊为中心辐射全省;而以进口标致和进口雪铁龙为主的进口车将在机场路打造原汁原味的浪漫、经典法国汽车销售售后服务中心。 记者 马黎明



打造汽车行业服务新标准



千万钜惠 礼献全城
0利息0月供 最高直降5万元



VIP DAY 客户尊享预约专线

详情请登陆我们的网站

028-85173333 www.sanhegroup.com



三和沃尔沃VIP Day · 7月24日、31日

- 1、活动当日到店订、购车即有机会加入三和沃尔沃CARE计划客户关爱行动,获赠“三和沃尔沃客户关怀体验卡”,尊享多达15项高尚品牌情感互动体验式客户服务。
- 2、活动当日到店参观即有机会被邀成为三和沃尔沃CARE计划客户关爱行动推广大使,获赠三和沃尔沃精心准备的神秘礼物。
- 3、活动现场订、购车即有机会畅享沃尔沃S系轿车(S80L、S40)限量版心动特价。

三和英菲尼迪VIP Day · 7月24日

三和英菲尼迪特别推出“激情七月天,冰爽三重礼”
英菲尼迪G25运动型豪华轿车按揭优惠。
方案一: 首付50%, 余款缓付, 尊享1年期0息0月供按揭购车优惠;
方案二: 最低首付30%, 尊享1年期0息贷款优惠。购英菲尼迪跑车型SUV Fx, 即可享受万元大礼包。
“致情致盛, 完美体验”英菲尼迪全系均享受4年或10万公里免费保修保养。近期到成都三和英菲尼迪看车购车客户专享到店指引服务, 还可获赠精美到店礼品。

三和奥迪VIP Day · 7月24日

“零”聚期“贷” 三和奥迪“购”痛快——2010三和奥迪金融购车活动第一季订购任一A6L 车型客户, 即可参与尊享购车计划, 享受24月免息购车礼遇, 更有7重购车惊喜。

三和广本VIP Day · 7月24日

14: 00--16: 30总经理签售
雅阁最高优惠10000
锋范, 飞度最高优惠6000
在此基础上再享受总经理赠送大礼

三和一汽丰田VIP Day · 7月17日、30日

三和丰田全车系最高直降5万元, 史上最低价等您来抢! 3万即购卡罗拉, 0利率0月供让您购车无忧! 即日起到店看车即送精美礼品, 试驾更送电影票!

三和东风日产VIP Day · 7月17日、18日

- 1、新天籁4000公里只花4L油费
- 2、全车系按揭0利息、0手续费(除轩逸), 多种付款方式任选
- 3、预定玛驰赠送电影票两张
- 4、老客户推荐购车成功, 赠送双重大礼包(500元工时代金券、车载冰箱、咖啡机、茶具套装)