

接地气 更有竞争力

——访信阳利星汽车销售有限公司总经理黄晓蕊



本报记者 马依钊

在普通老百姓眼中,作为全球豪华汽车代表,奔驰总显得有点儿高不可攀。但在黄晓蕊看来,奔驰车除了高大上以外,如今也更接地气了。

“从12万多元的奔驰小精灵,到200多万元的奔驰迈巴赫全系车型,奔驰为客户提

供了多元化的选择。”昨日下午,在位于南京大道银钱石化附近的信阳利星汽车销售有限公司,总经理黄晓蕊向记者介绍,只要走进展厅,就能感受到奔驰的魅力。

在奔驰销售展厅,环境、设施、服务等细节,处处彰显着“唯有最好”的品牌追求。黄晓蕊介绍,即便是在20多万元的价格区间内,不管是车辆外观内饰,还是操控性,以及后期的各项服务,奔驰都更有优势。

深耕奔驰品牌13年,黄晓蕊坚信“为客户提供最尊贵的服务”是立足之本。诚信经营、高端活动、口碑传播,努力在每一环节,服务好每一位客户。为此,该公司成立客户服务中心,以第三方角度跟踪回

访每一位客户的消费体验。

更加年轻、动感、多元的车型设计,高科技、高智能、互联化的驾驶体验,极致化的高品质服务,让奔驰在接地气的同时,也更有竞争力。

凭借这种竞争力,全新梅赛德斯-奔驰长轴距E级车在今秋上市。秉承着“中国制造,专属中国”的理念,从豪华尊贵的内部设计,到智能驾驶辅助系统,以及按照本土需求特别定制的互联系统,每个细节都满足了社会中坚力量的行车需求。

“本次车展期间,多款时尚型、豪华型的全新长轴距E级车进行现场展示以及平价销售,欢迎大家参与我们的试乘试驾活动,近距离感受奔驰的别样精彩。”黄晓蕊说道。

奥迪 A4L 焕新上市

——访信阳中升汇迪汽车销售服务有限公司总经理刘广泽

本报记者 马依钊

“全新奥迪A4L携10大科技革新和40项变化亮相本次车展!”昨日上午,刘广泽向记者介绍,历经8年,奥迪A4L迎来换代。

刘广泽介绍,新一代奥迪A4L在外观上的调整更像是精修,内饰配置及动力调校等方面的变化相对更明显。这款明星车型,不仅是奥迪品牌年轻化的重要载体,更全面展示了一汽-大众奥迪全价值链本土化的最新成果。

外观方面,全新奥迪A4L

立体雕刻感的六边形进气格栅,矩阵式LED大灯和尾灯遥相呼应,贯穿车身始末的腰线,彰显动感优雅。该车共提供9种车身颜色,包括阿格斯棕、探戈红、探索蓝、冰川蓝4种新增选择,充分满足了用户的个性化定制需求。

配置方面,全新奥迪A4L拥有同级最高效的动力系统,百公里加速时间仅需5.9秒,综合油耗6.9L/100km,动力性能与燃油经济性俱佳。全系标配了换挡拨片,只需轻轻触动指尖,即可体验到赛车般的加速快感。全新

的前后五连杆独立悬架,在保证操控稳定性的同时,更有效过滤掉路面颠簸,兼具了出众的驾驶乐趣和舒适的乘坐感受。

刘广泽表示,“全新奥迪A4L在继承前辈车型所有优秀特质的基础上,更突破了车型级别的界限,在豪华品质和智能科技等方面均达到了前所未有的新高度。此次上市的高低功率两个版本的共6款车型,价格区间为299800元—412800元,丰富的产品阵容,全面满足多元化的用车需求。”

赢口碑者赢市场

——访信阳骏海汽车销售服务有限公司总经理余润成



本报记者 王洋

“9月份,广汽传祺GS4全国劲销3.5万辆,1至9月份累计销售超24万辆。”昨日上午,信阳骏海汽车销售服务有限公司总经理余润成谈起

广汽传祺这款明星车型的销量甚是骄傲。

在余润成看来,汽车销售服务公司要想在市场占领一席之地,除了品牌自身魅力之外,更多的要凭借用户的口碑传播,让用户发动用户。“在广汽传祺信阳骏海店,老客户介绍销售成功率是相当高的。”余润成说,在产品品质上,广汽传祺秉承“为亲人造好车,让世界充满爱”的宗旨,在品质、安全等核心方面坚持“只做加法”,实现市场与口碑双赢。在激发用户口碑的操作中,公司完善接待流程和售后服务理念,把每一位客户都当作自己的家人,把每辆车都视

为自己的爱车。

10月14日至16日举行的《信阳晚报》金秋汽车展,余润成认为是一个很好的销售展示平台,公司也做了充足准备。“我们参展车型主要有传祺热销车型GS4、高端旗舰车型GA8以及6万级安全动控大师传祺GA3S 200T和十万级精英座驾传祺GA6。”余润成告诉记者,车展期间,公司还推出不少购车优惠。

采访中,余润成还为广大车友带来了一个好消息,那就是广汽传祺最新推出的豪华大7座SUV,也就是即将上市的GS8,不出意外的话本月底实车将会入驻信阳骏海店。

品质至上 服务第一

——访信阳伟业汽车销售服务有限公司销售经理胡宪鹏

首席记者 韩蕾



“这款风行F600是刚上市的,它具有运动流线外观、高效节能1.5T动力、双滑门设计等亮点,以新一代商务车的面貌,开启崭新格局。”昨日,在《信阳晚报》金秋汽车展上,信阳伟业汽车销售服务有限公司销售经理胡宪鹏向记者介绍,“东风风行作为MPV制造专家,深耕MPV市场十五年,对MPV市场有着深刻的理解;中端商务MPV细分市场很久没有新品加入,新一代中级商务车风行F600推出,必将引起市场震动。”

信阳伟业风行汽车销售公司目前是豫南地区最大的一家东风风行旗舰店,现销售东风风行景逸SUV(X5/X3/XV/SX6),菱智(V3/M3/M5)、家用MPV风行S500、首席公务舱风行CM7、新一代中级商务车F600。

“这款风行SX6也是我们公司主推的车型,在预售期的时候就接到了200多个订单。”胡宪鹏说,风行SX6将SUV“三大多用途”的实用特色几乎发挥到最大,又带来了轿车化的舒适便利节

油等享受,是一部满足舒适从容的驾驭需求,全方位实用的7座SUV。

信阳伟业汽车销售公司所销售的车品质上乘,同时该公司精细的服务也让消费者为之称赞。“现在往往都是一家几口人一起来买车,有的会有老人和孩子,我们不仅能给消费者提供饮品,同时还能给老人和孩子提供舒适的休息区。”胡宪鹏说。

“预计下月,全新景逸X5就上市了。”胡宪鹏说,景逸X5是一款在实用性和性价比上非常突出的车型,空间上表现出众,并且具有不错的舒适性,符合家庭用户的口味。“景逸X5定价是7.99万元起,在定价上很有竞争力,性价比将进一步得到提升,希望能得到广大消费者的青睐。”

诚信务实 只做最好

——访信阳豫通汽车销售服务有限公司总经理周静



见习记者 李倩

“新款吉利GL系列车型将会在14-16日的《信阳晚报》车展上展出,届时关注此款车型的市民可以来试乘试驾。”昨日,信阳豫通汽车销售服务有限公司总经理周静向记者说道。

据了解,信阳豫通汽车销售服务有限公司是吉利汽车控股集团授权,在信阳地区集整车销售、维修服务、零部件供应、信息反馈于一体的吉利帝豪汽车“4S”销售服务店及吉利汽车五星级服务站。同时也是信阳市唯一一家吉利帝豪汽车4S标准店。

“从2010年4月10日,信阳豫通汽车销售服务有限公司成立至今,现已拥有一家旗舰店、一家城市展厅,光山县和固始县两家直营店。公司旗下员工62人,全年销售目标1200辆,现已完成70%左右。”周静说,在日益激烈的市场竞争中,信阳豫通汽车销售服务有限公司始终遵循“真诚服务,关爱随行”的企业精神,秉承“诚信务实 只做最好”的经营理念,踏踏实实地服务于每一位顾客。在售后方面会按照厂家要求用原厂配件,全部配件按厂家价格执行不会存在加价行为。

“消费者现在越来越认同吉利品牌,光是博瑞、博越这两款车订单都在150台以上,在我们公司购买这两款车型的顾客,订单都得预约到3个月左右才能提车了。”周静向记者介绍道,虽然银十月是购买汽车的旺季,但是吉利博越车型的展车现已全部售空了。