

本报记者专访东风风神烟台达盛昌专营店总经理于海光

1.98万元首付，新车开回家

文/片 本报记者 牟晓梅

蓝色·畅想·腾飞

第七届烟台国际汽车工业展览会

专题报道

时间: 2011年9月1日—5日

地点: 烟台国际博览中心



▲东风风神烟台达盛昌专营店总经理于海光。

距离9月1日的车展,还有不到一周的时间,各汽车品牌经销商的备展工作已经到了最关键的时刻。8月24日,本报记者专访了东风风神烟台达盛昌专营店总经理于海光,了解到东风风神汽车车展前的准备情况。

车展推出优惠活动,现场还有礼品赠送

谈起车展的备展情况,东风风神烟台达盛昌专营店总经理于海光告诉记者,“备展工作正在紧张而有序的进行,这次秋季车展得到了东风风神厂商的全方位支持,包括展台设计、模特、保洁等。展位面积也有所扩大,由之前的200平方米扩大到300平方米,届时东风风神品牌将会展出风神

S30、风神H30和一款跨界车风神H30 CROSS,其中H30 CROSS作为主打车型,分为1.6L手动款和1.6L自动款,售价在8.68万元。”

“为了让消费者得到更大的实惠,车展期间,针对特定车型我们将推出‘1.98万元把东风风神开回家’的优惠活动”,于海光解

释说,针对特定车型,客户只要交1.98万元首付款,就可以把车开回家。风神汽车的起始价是7.58万元,按照3%的首付比例,正常应该交两万多元的首付款,另外,东风风神汽车作为NBA的官方合作伙伴,还将在现场举办投篮比赛等现场活动,所有到展台的客户都将会得到一份NBA的礼品。

卖车靠品质,用品质提升品牌美誉度

谈起东风风神品牌,于海光自豪地告诉记者,“东风风神品牌是东风集团旗下的东风乘用车公司在2009年3月份启动发布的,是一个有历史并且年轻的汽车品牌,首款产品东风风神S30(三厢车)秉承‘人性、自然、科技’的造车理念,汇聚东风40年造车经验和近20年轿车领域合资合作的积累,经1000余名工程师历时4年开发的全新车型,东

风风神S30荣获20多项大奖,上市5个多月销量就达到20000辆,在业界一直备受瞩目。”

“东风风神品牌从2009年7月份进驻烟台以来,凭借其高端的品质,得到了不少烟台消费者的青睐。”于海光告诉记者,“目前,在烟威地区范围内,东风风神汽车的市场保有量在900多辆,预计在下半年会有更显著的上升趋势

另外,在烟台,还组建了一支庞大的东风风神车友队,经常组织一些车友互动活动以及各种试乘试驾的体验活动,从而让消费者体会到东风风神的品牌主张,那就是‘从容进取,品质生活’,通过做高品质的产品,来提升消费者的生活品质,同时品牌知名度和美誉度也得到了很大的提高。”

第一台车靠品质,后面的靠服务

作为一个新进市场的年轻品牌,东风风神如何让消费者更快地接受?

面对记者的提问,于海光说,“品牌跟人品一样,你所想的你所做的,就代表你的品行。就像东风风神汽车要出来的话,必须围着地球跑一百圈,整车的实验要做三百多项,零部件实验要做两千多项,如果不到三百

万公里,我们的车不能卖。”

“如果第一台车是靠品质卖出去的,第二台车以后,就是靠服务。”于海光说,“服务也很重要,东风乘用车公司在其产品上市之前就发布了服务品牌——‘满意到家’,在推出服务品牌的时候,强调六个字——专业、诚信、亲

切,这是品牌服务的核心价值,表述出来就是满意365,也就是满意365的郑重承诺,我们在销售中一直秉承这个承诺,把这个承诺体现在和客户的交流、接待、服务当中,进一步把服务工作做好,把车卖好,这是非常重要的,第一台车是靠品质,后面就靠服务了。”

宝骏汽车

蓝色畅想 腾飞

2011

时间: 2011年9月1日-5日

地点: 烟台国际博览中心

展会官网: www.autoyantai.cn

观展 赢 大奖,

宝骏汽车等你开回家

“宝骏汽车杯” 第七届烟台国际汽车工业展览会

主办单位:

烟台市人民政府

中国汽车工业国际合作公司

承办单位:

烟台莱山区人民政府

烟台市人民政府

中国汽车工业国际合作公司

协办单位:

烟台市人民政府