



专访北京现代滨州远方4S店销售部经理郑德勇

第八代索纳塔将成车展主角

文/片 记者 侯晓

自2005年5月,远方汽车销售服务有限公司落户滨州,汽车销量达到了8000辆,成绩傲人。据销售部郑经理介绍,本次秋季车展10款全系车型悉数登场,其中索纳塔将成为最大的亮点,届时,市民可一睹其风采。

业绩:销量突破8000辆大关

北京现代滨州远方4S店销售部经理郑德勇告诉记者,自2005年远方4S店落户滨州,汽车销量已突破8000辆大关,“我们还将朝着更远的前进。”

“管理出效益,质量求生存。”郑经理反复强调并一直奉行此项规则。据郑经理介绍,目前远方4S店已经拥有一支从事汽车行业多年、经验丰富、团结向上的专业团队,职工技术水平均达中级以上,且技术力量储备雄厚,配备了各类优秀技术人才。“我们专营店与一般经销商的不同在于,销售正宗原厂配件,维修车间拥有大型烤漆房、先进汽车电脑检测设备、一流的维修技师和完善的配件供应系统。”郑经理表示,目前营销量能达到8000辆的成绩跟以上条件是密不可分的。

郑德勇告诉记者,开业至今,公司以一流的商品质量和良好的售后服务已赢得了广大客户的信任,也积攒了一批固定的客户,而且客户数量还在不断壮大。



北京现代滨州远方4S店销售部经理郑德勇及本次车展将要推出的第八代索纳塔。

车展:十款车型将惊艳亮相

随着“金九银十的到来”,车市也逐渐变暖。郑经理表示,节能惠民工程的补贴可能于近期结束,很多购买小排量车的客户都想搭上节能惠民工程的末班车,本次秋季车展北京现代全系车型都将参展并推出十台特惠车,同时第八代索纳塔也会成最大的亮点,并以惊人的优惠价格亮相本次车展。

郑经理表示:“这次车展是证明公司的一个很好的机会,车展上全系车型悉数登场足以说明我们的自信心和雄心,我们也

有能力把我们最好的服务介绍给滨州市民。”

据郑经理介绍,此次十款车型分别为2011款伊兰特、I30、IX35、瑞纳、雅绅特、途胜、名驭、索纳塔领翔、新悦动以及第八代索纳塔,参展车辆每款一辆,届时购车还会有精美的礼品相赠,优惠不断。

卖点:第八代索纳塔成最大亮点

滨州远方4S店销售部经理郑德勇反复向记者说,第八代索纳塔是其本次车展最大的亮点及卖点,此次车展第八代索纳塔将成为主角。

究竟该车有何与众不同之处?有何神秘之处?记者在郑经理提供的第八代索纳塔宣传册上获悉,该款车型颠覆了设计陈规的“流体雕塑”设计理念,搭载-II双CVVT技术发动机,6速手自一体变速器,VSM车辆稳定控制系统,ESS紧急制动提醒,胎压监测系统等诸多只能人性科技;三片式豪华全景天窗,彰显自然气息,飞翼式强格栅、鹰眼式前大灯,更融汇现代仿生理念及功能设立。另外,该车大量采用超高张力材料,分散碰撞冲击力(能量Multi-Pass)结构,配备六安全气囊,同时,2795mm长轴距营造宽适空间,523L超大后备箱满足顾客的全面需求。

相关链接

三个百分百标准成远方4S店服务宗旨

滨州远方汽车销售服务有限公司成立于2005年5月,是一家集整车销售、售后服务、配件供应、信息反馈四位于一体的大型汽车服务企业,占地面积5000平方米,现有员工96人,座落于滨州市渤海五路866号(油建二部北一公里)205国道路东,交通便利,位置优越。

据北京现代滨州远方4S店销售部经理郑德勇介绍,公司下设销售部、售后服务部、备件部、财务部、市场部各部门,实行流通企业管理制度。公司所属北京现代汽车远方特约销售服务店整体建筑面积2000平方米,是滨州地区唯一一家北京现代汽车4S品牌专营店。主要经营:伊兰特、悦动、瑞纳、雅绅特、I30、名驭、领翔、途胜、IX35、第八代索纳塔等北京现代系列轿车。

据介绍,在购车阶段,公司会为顾客提供车型介绍、需求分析、代办保险、代办挂牌等服务;在汽车使用过程中,会提供维修保养、紧急救援、现场抢修、使用跟踪、保险索赔等服务,为顾客行程保驾护航,力求在任何时间、任何场合给客户便捷、周到的服务,做到“天天营业、时时服务”,努力达到电话跟踪100%、建立用户档案100%、用户满意率100%。(记者 侯晓)

车展现场

海马汽车优惠多

为了让更多的消费者能够在赏车之余获得更多实惠,海马汽车也特别在车展期间推出了丰富的优惠活动,包括现金优惠、赠品、抽奖等。总经理王缚龙告诉记者:“车展买车会有优惠,而且优惠的幅度远远超过平时的优惠活动,具体价格将在车展期间公布,绝不会让市民失望。此外,还会有意外的惊喜,现在先卖个关子。”

据了解,车展期间除了让利、抽奖等活动外,海马主推的4款汽车会有车模亮相,除此之外,参加过今年中国房车大赛(CTCC),并获得成都站冠军的福美来三代也将亮相车展,现场展位的大屏幕上将会播放参加比赛的视频,市民可以前来观看。

王缚龙还说,在车展期间购买海马汽车可以享受“海马金融专属服务”,这项服务主要是针对一些想买车却资金紧张的工薪阶层,首付最低30%,费用低廉,全系车型免担保费,在7个工作日内就可提车爱车。“如果购买丘比特的话更实惠,可以半买半贷,零利息、零担保,这项服务只有我们有,希望广大市民可以抓住这次机会。”

作为自主车企的领军企业之一,海马汽车此次携不同细分市场重点车型亮相,向消费者展示了海马汽车近年来在造车研发、合理化细分市场上的众多成绩。未来,海马汽车将以“十二五”发展规划实现“第三次创业”,并形成更为合理的产品结构,更为完善的产品谱系,壮大发展规模,继而塑造更加鲜明的企业形象和更为广泛的品牌影响力。(记者 王晓霜)

专访滨州京鑫汽车销售服务有限公司海马专营店总经理王缚龙

4款海马汽车车展斗“炫”

文/片 记者 王晓霜



滨州京鑫汽车销售服务有限公司海马专营店总经理王缚龙与海马福美来三代。

8月31日,记者专访了滨州京鑫汽车销售服务有限公司海马专营店总经理王缚龙,王总经理告诉记者,海马汽车将携强大参展阵容亮相9月2日车展。在本次车展中,海马汽车共展出传统动力与新能源两大阵营在内的共4款车型,包括海马骑士、丘比特2012款,福美来三代,普力马2012款。

作为海马汽车的重点车型,本次亮相车展的丘比特2012款、福美来三代、海马骑士、普力马2012款各具特色,每一款车都展

现了海马汽车在不同领域的技术实力。

福美来三代作为海马汽车2011年的重点车型,将承担海马汽车总体销量50%的销售业绩。福美来三代以“HOMEY宜居”为核心设计理念,定位于“宜居新基准中级轿车”,体现了中级家轿全新的设计思想和设计风格,是一款品质一流、性价比突出的自主品牌中级家轿。作为福美来品牌垂直换代产品,福美来三代是海马汽车再塑“家轿专家”形象的一款明星车型。福美

来三代在传承福美来品牌独有的产品内涵——“可靠、节油和灵动操控”,同时,在外观、内饰、动力、操控、安全、人性化设计、质控体系等多个方面得到全面提升。

海马汽车首款B级SUV海马骑士车型拥有大气从容、动感非凡的造型,随心而动、势不可挡的动力,精准驾驭、张弛有度的操控感受,以及人性科技,缜密周全的安全配备,为消费者带来“势度不凡”的驾乘体验。海马骑士凭借其

非凡的造型,澎湃的动力,全备的配置,一经上市即获得了消费者的广泛认可和高度赞赏,其销量也是追月攀升。目前,海马骑士系列产品已经推出了智能领航版、都市精英版以及丝路限量纪念版,完成了对10-15万元中高级SUV市场的覆盖。

而作为全新推出的“小型商务用车”普力马2012款,则定位“全能普力马”“7座小商务用车最佳解决方案”。此次,普力马2012款将以7人7座的乘坐优势,以及丰富产品序列,优化产品配置全面进攻小型商务车市场,满足多成员家庭、休旅一族、自主创业群体、中小型企业四类用户的实际用车需求。普力马2012款,还拥有多组合空间、全功能配置、跨领域应用三大产品优势,立足小商务人群的实际用车,满足日常上下班通勤、商务接待、载人送货的多样化需求,同时兼顾低成本、高能效的商务车品质,着力打造“7座小商务用车最佳解决方案”。

作为海马汽车旗下A0级小丘比特2012款定位“高、品、值”家轿,以更时尚、更运动、更年轻的产品力,打造A0级性价比最高、最符合年轻消费者个性需求的时尚小车,成为年轻消费者享受精彩汽车生活的第一选择。