

雪佛兰“零距金领结”服务真棒



本报讯 (记者 朱占华 文/图) 8月22日,雪佛兰车主齐聚许昌骏达雪佛兰4S店,探访售后“核心基地”,亲身感受“零距金领结”服务(如图)。

在金领结课堂上,服务人员通过趣味性、互动性的短视频课件,介绍并演示了E-Service预约、查询车辆维修状态的操作流程。在“有奖问答”环节,认真听讲的车主在学习了各种有关车辆知识的同时,回答正确的获得了各种精美礼品。

在“探秘车间”环节,车主在雪佛兰售后技师的指导下,体验了辨识轮胎胎纹、刹车片测量、油液检查等日常车辆保养小妙招儿。双人快保“双倍输出”的演示,赢得了车主称赞,大大缩短了车主给爱车做保养的时间。

日常如何保养爱车?来自上汽通用雪佛兰纯正配件合作伙伴的专家在产品体验区,通过体验设备、产品对比道具演示和主题有奖互动游戏,让车主了解了如何为爱车选择最合适的配件。

在数字化客户服务体验中心“玩儿转掌上生活”环节,车主只要用手机微信扫一扫展厅里的二维码,下载My-ChevyAPP或关注雪佛兰的官方服务号,即可预约保养、查询违章,还可“第一时间”了解雪佛兰的各种最新福利活动。

在许昌骏达雪佛兰4S店开设的雪佛兰U·CLUB车主俱乐部,会员不但可以了解到“超级会员日”的最新活动,而且可以通过报名参与“聚会会”,用积

分兑换众多专属礼品。

2020年,雪佛兰售后服务秉承“懂车更懂你”的品牌理念,进一步提升了车主的专业、可靠、贴心、愉悦四大体验感受:以专业化服务团队,提供一站式售后服务和售后指引;以“纯正配件”,满足客户对品质的严格要求;以贴心的服务流程,让客户享受舒适顺畅快捷的售后服务;以U·CLUB车主俱乐部,让雪佛兰车主获得愉悦的用车体验。

捷达刷新德系品牌增长纪录



本报讯 (记者 任萌 文/图) 昨日,记者从位于魏都汽贸城内的一汽-大众捷达许昌恒晟业4S店了解到,截至8月中旬,捷达品牌2020年销量突破10万辆,刷新德系品牌最快突破10万辆的纪录。为感恩440万名新老车主,捷达品牌日前推出了VS5(如图)、VS7三十而立版两款新车。

自VS5上市以来,捷达品牌稳步前行,将“让更多的人开上德系好车”作为品牌的核心目标,真正地贴近用户。捷达用实力证明,其与奥迪、大众并肩而立的强大销售体制,开辟出了一条全新的纯正德系品牌之路。

一辆车由3万多个零件组成。如何正确评价一辆车,就如阿基米德定律中的“冰山现象”,水面上的仅为“冰山一角”,水下看不见的90%的部分才是支撑它稳定地矗立在海面上的“基座”。造车也是一样。捷达品牌车型短时间内占领市场,看得见的是其卓越的产品力。事实上,捷达品牌的生产、渠道体系全部使用一汽-大众的成熟体系,从高品质的生产到严苛的质检过程,从终端经销商到零配件供给,从营销渠道到市场传播,捷达将自身优势发挥到最大化,从而取得了销量佳绩。

对捷达品牌而言,实现销量超10万辆的小目标后,新的征程才刚刚开始。

买新能源好车,就选哪吒U



哪吒U

本报讯 (记者 任萌 文/图) 2020年已经过去大半,一家新能源车企在低迷的车市中异军突起、逆市上扬。记者从位于魏都汽贸城内的许昌宝地哪吒新能源体验中心了解到,今年1月至7月,哪吒汽车累计销量突破6018辆,同比增长15%,稳居新能源汽车造车新势力第一阵营。

哪吒新能源汽车销量增长,得益于前不久上市的新车——哪吒U。哪吒U累计交付新车超千辆,截至7月底达

到1685辆。全球首款配置“透明”A柱、生命体征监测系统以及同级别车型独有的小You智能机器人、IME互动呼吸灯等的车型——哪吒U,实现了从出行工具到出行伙伴的跨越。

哪吒搭载的全球首款可视化A柱,基于“眉心追踪算法”,通过摄像头跟踪驾驶员的双眼位置,对A柱显示屏的显示透视角度进行实时调整,解决了A柱视觉盲区问题,开阔了驾驶员的视野,加大了行车安全系数。7月,哪吒汽车

依托PIVOT云平台大数据分析,进行了包括L2+智能驾驶辅助功能、小You智能机器人等多项升级,进一步提高了哪吒U的智能体验度。

宋Plus开始预售,竞猜价格送冰箱



宋Plus

本报讯 (记者 朱占华 文/图) 近日,记者从许昌恒力比亚迪4S店获悉,宋Plus已全面开始预售,喜欢这款车的消费者可到店预订新车。同时,该店推出有奖竞猜宋Plus燃油款最高配车型价格活动,消费者可通过拨打电话或发微信参与。宋Plus燃油款预售价格为12万元至15万元。

需要提醒大家的是,参与竞猜活动的消费者要留下姓名、电话和竞猜价格。活动截止时间为官方在宋Plus上市现场公布价格前。最接近官方报价的前两位消费者可各获得冰箱

一台,第3名至第20名最接近官方报价的消费者可各获得体重秤一台。答案一样的消费者以参加竞猜活动的先后顺序为准。

据许昌恒力比亚迪4S店总经理霍晓旭介绍,此次推出的宋Plus EV是比亚迪首款搭载刀片电池的SUV车型。宋Plus燃油款是比亚迪首款搭载全新骁云1.5T高功率动力总成的车型。宋Plus媲美S级的新B级豪华座舱将为消费者带来宽敞、舒适的驾乘空间。可以说,宋Plus是A级车的价格、B级车的定位、C级车的享受。

买燃油车还是买新能源车

□侯力强

许昌第18届金秋车展暨百城千店农行汽车节将于9月4日开幕,许多消费者铆足了劲儿准备在车展上买车。汽车节上,车型有数百款,有些消费者为买燃油车还是买新能源车而纠结。

近年来,新能源车赢得了广大消费者的青睐。新能源车包括混合动力电动汽车、新能源车、燃料电池电动汽车和其他新能源车四大类型。其中,最受人们欢迎的还是混合动力电动汽车和新能源车。

如今,很多新能源车的续航里程从最初的120公里到如今的超过400公里,有的车型甚至超过600公里。新能源车噪声小,很多车型百公里花费仅需6分钱,大大降低了消费者的用车成本。新能源车的优势很明显,但是问题也不少。比如,新能源车需要充电,但是现在充电桩的数量远远不够。相对于新能源车这一劣势,燃油车具有明显的优势,毕竟加油站遍布全国各地,车主加油很方便,不用担心续航里程的问题。

笔者认为,什么样的汽车适合消费者,还得消费者根据自己的实际情况决定。如果你可以解决充电问题,买车只是短距离出行,那么新能源车是你的首选;如果你经常跑长途,为了方便,毫无疑问,燃油车更适合你。为了买一辆中意的车,大家不妨到大型车展上比较一番。

农行许昌分行积极打造营销活动品牌

本报讯 (记者 侯力强) 9月4日至6日,农行许昌分行联合许昌报业传媒集团、团车网举办的许昌第18届金秋车展暨百城千店农行汽车节将在许昌职业技术学院体育馆盛大开幕。本次活动以农行汽车分期为主导,旨在响应国家“促进服务消费,形成强大国内市场”的号召,回馈客户、服务社会,助力车企、经销商复工复产。

本届汽车节是农行全国营销活动的重要组成部分,以“好车不用等,线上贷走它”为主题,通过开辟线上购车专区,推出厂商贴息、银联补贴等优惠让客户省钱,积极打造新一轮汽车云营销热点。与往届活动相比,本届活动突出线上化和数字化,进一步提升了农行的“获客”能力和品牌影响力,加快了农行汽车

分期业务线上化和数字化转型的步伐。

强化线上经营能力,加强营销渠道建设。农行搭建线上活动专区,为消费者提供线上看车、选车、申请分期,以及额度预审批等服务,同时邀请合作商户入驻信用卡商城,与商户共享农行掌银、信用卡微信服务号的亿级流量。

强化活动权益,提升“获客”引流能力。为促进消费扩容提质,加大营销资源整合与投入力度,农行开展了“限时限额抢优惠”“星级客群专享礼”“购新能源车得好礼”“同步办卡送补贴”“办理分期获权益”“分期推荐赠好礼”六大主题活动。通过购车礼、推荐礼,以及优惠费率等增加了消费者的购车权益,再叠加当地城市出台的促消费政策,农行与政府、厂商、经销商、银联分公司联手打造了特

惠产品。

强化科技创新,加强政策支持。2020年,农行持续加快创新步伐,开发出具有业内先进水平的线上进件作业、汽车分期自动化审批功能,同时根据消费者资质提供个性化服务流程,简化办理手续,提高消费者申办体验度。

借助许昌第18届金秋车展暨百城千店农行汽车节,农行将进一步与厂商、经销商和服务商深化合作,形成营销合力,共同做大汽车消费市场。

详情请咨询农行许昌分行各支行:农行禹州市支行(电话:2815037)、农行长葛市支行(电话:6165928)、农行襄城县支行(电话:3563686)、农行莲城支行(电话:2623263)、农行建安支行(电话:2815125)。

