

北京现代车主,许昌亿阳喊你“回家”

□ 本报记者 侯力强

6月1日到10日,北京现代许昌亿阳4S店(以下简称许昌亿阳)将举办“礼遇儿童节、情满端午节”回馈活动。如果你是北京现代车主,恭喜你,只要你回到许昌亿阳这个大家庭,就会收获诸多惊喜。

活动期间,许昌亿阳的专业技师将全面为你检测爱车,让你用车无忧。在许昌亿阳保养爱车,可享受如下礼遇:6月1日当天进店保养,可享受工时费6.1折优惠,并赠送儿童玩具一个;活动期间进店消费满600元,送

高端粽子一提;更换轮胎免工时费,更换四条轮胎赠送四轮定位一次。

2005年1月,作为当时许昌地区唯一的北京现代授权经销商,许昌亿阳14人驻许昌,逐渐发展成为集整车销售、汽车大修、配件销售、总成修理、美容装饰、保险代理、汽车金融分期、二手车经销、信息反馈等业务于一体的北京现代4S店。

14年来,许昌亿阳秉承“全心投入,争创一流”“亿阳服务,天天进步”的经营服务理念,积极开发和维护本地市场,取得了骄人的业绩,实现了跨越式发展。14年

磨一剑,许昌亿阳从成立时的30人发展到现在的100多人,成为许昌地区规模较大的汽车销售4S店。

从成立至今,北京现代先后推出了包括“零距离温暖”“真心伴全程”“五年十万公里质保政策”等在内的贴心售后服务。2016年,北京现代推出了全球统一的现代客户服务品牌blue-members,为客户提供“6+1”尊享服务和丰厚的会员积分奖励计划,进一步提升了客户体验。

在2017年上海车展期间,北京现代推出了全新的“享你未来·智慧服务”品牌,由原来的只关注

车辆生命周期升级为对客户用车生态的全面服务,通过“移动的生活航母”“全天候贴身管家”“便捷透明的汽车消费”“随身携带的在线车间”和“随时随地的共享服务”五大服务功能,提供包括呼叫中心、餐饮娱乐等在内的车载生活服务,为客户带来高效、智能、共享和个性化定制的智慧服务体验。这种超前的服务理念,旨在通过对客户未来用车生活的大胆预想,实现对客户生活服务和用车服务领域的全覆盖。

在一系列的服务升级过程中,北京现代始终坚持以服务为中心,不断充实服务内涵、创新

服务理念、提升服务水平。北京现代深知,只有不断提升服务质量,才能获得消费者的青睐和信任。

近日,许昌亿阳总经理赵青科在接受记者采访时表示:“北京现代这棵大树上的枝叶就是我们的每一个用户,是他们为北京现代带来了勃勃生机与活力,为此北京现代打造了全新的服务品牌,实现了从以车为中心到以人为中心的服务理念的转变,通过‘互联网+’的渠道实现了服务体系升级,为我们的千万用户提供更加安心、更值得信赖的专属服务。”

许昌恒力比亚迪王朝 新能源车车主俱乐部 “杏”好遇见你采摘活动 圆满结束



比亚迪王朝新能源车车主及其家人参观盛田农业百年粉坊

□ 本报记者 朱占华 文/图

5月25日,许昌恒力比亚迪4S店的比亚迪王朝新能源车车主俱乐部邀请60位比亚迪王朝新能源车车主及其家人参加“杏”好遇见你采摘活动。大家在从市区到位于禹州市的盛田农业百年粉坊途中再次体验了爱车的出色驾驭性能和绝佳的节油性能,通过农耕体验、农家饭、采摘黄金杏、参观盛田农业百年粉坊、拔河比赛等活动,和家人一起度过了一个难忘而有意义的周末。

比亚迪王朝新能源车车主俱乐部由比亚迪汽车发起,比亚迪各经销商配合比亚迪“迪粉汇”为各地的比亚迪王朝新能源车主提供线上、线下的维护、保养和技术交流,并负责组织车主外出活动。

据许昌恒力比亚迪4S店客户服务部经理赵娜介绍,平时,比亚迪王朝新能源车主可以通过“迪粉汇”实现线上预约维修保养、查询服务网点、参与车主共赢计划等,解决车主在车辆使用过程中遇到的各种问题。线下的比亚迪王朝新能源车主俱乐部成立后,许昌恒力比亚迪4S店每个月都会邀请部分比亚迪王朝新能源车主及其家人参加自驾游、试驾会等活动,通过举办活动,拉近车主之间的联系和感情,增加比亚迪车主和家人一起度过快乐时光的机会。

如何实现逆势增长 自主品牌不妨学学日系品牌

□ 任萌

日前,中国汽车工业协会公布了今年4月份的产销数据:1月至4月,国内乘用车销售683.8万辆,同比下降14.7%。这也是我国乘用车销量连续第10个月出现下滑。在车市一片惨淡的大环境下,自主品牌受到的影响更大。数据显示,自主品牌乘用车的市场份额已经连续13个月同比下滑,4月份的市场份额为37.1%,为近3年的最低水平。

从数据上看,自主品牌的两极分化越来越严重。如何实现逆势增长?在笔者看来,自主品牌不妨向日系品牌学习一下。在国内汽车市场整体遇冷的大环境下,日系品牌是唯一实现逆势增长的车系。

最近两年,日系品牌的销量增长势头十分明显,有的消费者甚至戏称“买日系车的人才是懂车的”。提到日系车,人们首先想到的就是省油、耐用、可靠性强。在造车工艺方面,日系车体现了精益求精的工匠精神。在经济增速放缓、年轻人可支配收入减少的背景下,日系车凭借燃油经济性强、故障率低、维修保养价格便宜等特点更加受到消费者的青睐。

除此之外,日系车的性价比优势也十分明显。相对于市场上的德系竞争对手,日系车的整体定价偏低一些。遇到同价位车型时,日系车在配置方面则更为丰富,性价比优势十分明显。此外,在二手车保值率方面,最得意的当属日系车,除了个别车型外,日系三大品牌旗下多款车型在二手车市场上都有着极高的热度,日系车在终端市场上并不算大的优惠幅度也稳定了其在二手车市场上的保值率。

随着“85后”和“90后”人群逐渐成为主力消费军,看重品牌影响力、追求个性化造型等正在影响着他们的购车选择。随着消费主体年龄层的下探,思想保守的日系厂商也纷纷高举年轻化大旗。在各自家族设计语言的引领下,日系三大品牌旗下车型统统变身“年轻帅气”,以中型车市场上的雅阁、凯美瑞、天籁为例,都比上一代车型帅气了不少,销量也实现了同步增长。

在技术方面,丰田引入了TNGA架构,最新推出的全新雷凌、亚洲龙都是基于TNGA架构打造,日产第七代天籁率先搭载2.0T可变压缩比涡轮增压引擎,实现了智能无级切换,兼顾了动力与燃油经济性。本田不仅推出了1.0T、1.5T两台小排量涡轮增压发动机,在混合动力车型部分,第十代雅阁混动、混动及奥德赛混动均搭载了第三代混合动力系统,拥有更好的燃油经济性。

在笔者看来,这些年日系品牌不断深化“年轻化”“本土化”战略,针对国内消费者的用车需求,不断调整自身战略,推出更受消费者欢迎的车型。2019年,国内车市的竞争更为激烈,那些落后的自主品牌不妨借鉴一下日系品牌销量实现逆势增长的经验。日系品牌此前在我国也经历过销量惨淡的阵痛期,他们最终找到了有效的解决办法,实现了销量的回升,相信自主品牌能从中学到经验,再次赢得用户的青睐和认可。



全家人一起出行,你需要一辆宝骏730

□ 本报记者 朱占华 文/图

端午节快到了,不少人准备在节日期间和家人一起出去游玩。全家人一起自驾游,少不了一辆合适的车。在众多MPV车型中,售价7.08万至9.98万元的2019款宝骏730,无论外观、内饰、空间还是动力、科技配置都非常出色,许昌广通宝骏体验中心还推出了16000元现金直降、购车送全车装饰、送价值4000元精品大礼包、置换购车享4000元补贴、老客户增换购车送3年6次保养,以及超低首付、零利率等优惠活动,让你轻松购车。全家人一起出行,买一辆宝骏730就够了。

2019款宝骏730的外观造型令人耳目一新,悬浮式车顶彰显运动感,V形全镀铬格栅,高亮黑B柱等细节彰显个性。2019款宝骏730的内饰以灰色调为主,与米、棕双拼配色的座椅相呼应,温馨雅致;仪表台使用了大面积的

软触感材质,搭配多功能真皮方向盘,质感大幅提升。

2019款宝骏730推出了“2+3+2”“2+2+3”两种座椅布局,消费者可以按需选择,使车辆空间的使用最优化。其中,“2+3+2”布局更适合家用。对于3至5人的家庭来说,第一、二排座椅的使用率较高,尤其是第二排座椅更方便家长照顾孩子,第三排座椅可以通过折叠放倒发挥强大的储物功能。第二、三排座椅还可以纯平放倒,获得超大的纯平空间。

2019款宝骏730全系标配8英寸液晶大屏,高配车型还采用了7英寸全彩液晶仪表盘系统,双屏联动使操作更便捷。它搭载的GPS、Car-play、SSP-LINK车载互联平台等功能,同步支持安卓和苹果系统,实现汽车与手机互联,让用户充分享受到智能出行的魅力。

2019款宝骏730对于安全配置非常重视,全系搭载EBD电子

制动力分配系统、ESP车身稳定系统、HBA刹车辅助系统、HHC上坡辅助系统、胎压监测系统、倒车雷达+可视倒车影像系统等配置,驾驶员能够更轻松面对各种各样的路况,全家人也能享受更平稳舒适的乘车体验。2019款宝骏730全系应用了ISOFIX儿童座椅固定装置和中控门儿童安全锁,充分考虑有儿童家庭的安全出行需求,十分贴心。

除了传统的燃油车外,2019款宝骏730还推出了更节能的混动车型。48V混动版宝骏730在车辆起步时,采用纯电驱动模式,反应更迅速,车身的震动抑制也更好;在车辆急速或制动时,48V混动系统会对车载电池进行充电和能量回收,通过能量转化的方式有效地降低了整车的油耗。48V混动版宝骏730采用后独立悬架,整车的驾乘舒适性更优,满足了消费者对乘坐舒适性的升级需求。



2019款宝骏730直降16000元

东风日产带来“智造品质”和“感心服务”



东风日产许昌威佳宏旺专营店展出的全新逍客

□ 本报记者 侯力强 文/图

多年来,东风日产秉承“一切以用户为中心”的理念,凭借强大

的“体系力”为客户提供优质的产品和服务。

东风日产许昌威佳宏旺专营店是较早在我市成立的厂家授权

4S店。该店深刻领会品牌精神,结合许昌实际开展优质服务,使东风日产成为深受许昌人喜爱的汽车品牌。

产品方面,从开发、制造到品控环节,东风日产始终秉承精益求精的精神,用新技术、新理念满足客户的多种需求。服务方面,东风日产不满足于常规服务,而是积极探索创新服务模式,利用大数据、互联网等将触角延伸至用户的全方位体验。

围绕“智造品质”这一核心理念,东风日产严格把控产品质量,从前段的数字化设计到中段的智能供应链,再到后段的柔性生产,实现了从研发到交付全链条的智能升级和品质提升。

在产品开发阶段,东风日产引入了多种工具和系统,实现了数字协同研发,产品及工艺协同设计,从工位、生产线到车间的虚拟模拟。通过全方位的同步工程,新车型在设计阶段就满足了

90%以上的品质控制要求,加快了新车的开发/量产进程。东风日产首创“整建制”先进工程技术中心,以数字化开发平台、智能化精工制造和大数据品质管理为核心,为全新车型试制提供有力支撑,能够显著提升设计质量、缩短新车投放周期,提升同步工程能力,并且为新材料、新工艺、新设备的应用提供支持。

如果说好的产品品质是东风日产实现千万辆销量的基石,那么用心的客户服务就是东风日产持续向上的活力。在服务方面,东风日产追求“紧跟用户需求”与“引领用户需求”的平衡,以提升客户满意度为使命,从售后服务管理标准、“感心服务”打造、大数据应用和业务创新等方面完善服务体系,构建“领先半步”的用户服务价值体系。

“感心服务”方面,东风日产力争每一个环节都做到极致,发自内心的为客户服务、真诚地为

客户解决问题。在大数据环境下,为满足年轻化、多样化的用户需求,东风日产全面推动售后服务的智能化,包括微信预约、车牌识别、iPad实时互联等,极大地提升了客户体验;同时,导入大数据分析工具,开发动态客户关系管理平台(DCRM),开创社交、频次、情感、精准的“4M”维度,多角度关爱客户,让客户可以在恰当的时间收到满足其需求的个性化用车资讯和最精准的服务活动,实现了东风日产和客户的联系时刻在线。

近日,东风日产许昌威佳宏旺专营店负责人在接受记者采访时表示,在车市进入结构调整、负增长成为常态的当下,汽车生产企业只有提供最具有价值的产品和服务、为客户创造价值,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。东风日产深谙这一点,正在切实履行,并引领汽车行业的发展方向。

SUV市场大浪淘沙,哈弗M6不惧挑战

□ 本报记者 任萌 文/图

从汽车在国内普及开始,我国消费者对于汽车的“大”便有一种近乎痴迷的追求,从而为SUV提供了井喷式的增长环境,合资品牌到自主品牌,从高端车型到入门级车型,众多品牌在各细分市场推出了无数产品。其中,紧凑型SUV市场是兵家必争之地,竞争也最为激烈。

如果您需要一款紧凑型SUV,哈弗M6或许是个不错的选择。日前,记者从许昌晨飞哈弗旗舰店了解到,哈弗M6目前的起售价仅为6.6万元,还推出了重磅优惠活动:5月31日前购买哈弗M6可享1000元现金优惠、4000元置换补贴以及4500元金融礼等多种优惠金融方案,至高可享受

9500元综合补贴。

从外观上看,哈弗M6浑身散发着凌厉、凶悍的气质。纯黑色的六边形蜂窝状前格栅中间镶嵌着哈弗车标,搭配鹰眼前大灯,辨识度很高;悬浮式的车顶设计充斥着当下最流行的时尚元素,C柱也采用悬浮式车窗设计,宽大的车尾和哈弗H6有些相似,十分耐看。

买车不能买花架子,有面子也得有“里子”,车是用来开的,丰富的配置会让消费者用车更安全。哈弗M6在主被动安全方面都十分用心,德国博世的ESP系统、智能胎压监测系统、BOS刹车优先系统、上坡辅助、陡坡缓降、倒车影像以及驻车雷达等多项安全配置,都在守护消费者的驾驶安全。在被动安全方面,高强度

笼式车身结构、前排双安全气囊和侧气囊,以及头部侧气帘的精准应用,都让哈弗M6成为令人放心的安全座驾。

作为自主品牌SUV的领导者,哈弗一直都将“专注、专业、专家”作为品牌理念,所以在供应商的选择上也一直将全球数一数二的零部件供应商作为首选。哈弗M6所有的零部件都来自全球顶级供应商,德国博世、奥托立夫汽车、联合汽车等知名企业都是哈弗M6的品质保障者,有它们为哈弗M6站台,消费者无须为其品质担忧。

激烈的市场竞争淘汰了弱者,留下了强者,然而在紧凑型SUV市场,哈弗M6凭借过硬的产品力经受住了大浪淘沙的考验,成为用户的可靠伙伴。



许昌晨飞哈弗旗舰店展出的哈弗H2、哈弗M6