

许昌车市竞争加剧,车商比拼售后服务



许昌亿阳北京现代4S店的工作人员在认真地做车辆保养

□ 本报记者 侯力强 文/图

“如今汽车销售几乎没有利润,我们只有想办法提高售后服

务质量,吸引更多车主回店,才能更好地生存下去。特别是在淡季,4S店的售后服务更加重要。”昨日,东城区一家汽车4S店的负

责人对记者说。

记者了解到,随着汽车销售竞争的加剧,不少4S店为满足客户需求,纷纷以优质的售后服务来赢得客户,提升品牌形象。

购车者看重售后服务

记者近日走访发现,不少购车者已从看重购车环境转向看重售后服务。车主小张说:“我准备把家里的轿车换了,买一辆SUV,售后服务是我选购新车时考虑的一个重点。”不少消费者建议4S店在销售汽车时,可以用售后服务方面的优惠来吸引消费者,解决消费者用车的烦恼。

很多4S店的销售顾问表示,如今,许多客户在选定了自己中意的车型后,会详尽地了解这一品牌的售后服务怎么样,包括维修网点、零配件价格、维修质量和服务态度,乃至整个售后服务体系的管理和运作是否完善,规范。“买车更要买服务”现在已成

为越来越多购车者的共识。

4S店比拼售后服务

随着汽车销量的逐步增加,消费者对于汽车售后服务的需求也逐渐增加,大量的汽车快修店应运而生。它们能够提供更灵活的维修保养服务,对4S店造成了不小的冲击。

可以说,现在车市竞争的焦点已经从产品、品牌的竞争转向服务、客户的竞争。掌握客户资源,赢得客户信任,分析客户的个性化需求,提供让客户满意的服务,是各4S店提高市场占有率、获得更多利润的关键。因此,现在许多新成立的4S店不仅规模大,而且配套服务设施更加齐全。记者近日在一家合资品牌4S店看到,其售后服务区域包括客户吸烟区、客户休息区、娱乐区等,每一个功能区的设施都很齐全,而且有专业的售后服务人员接待客户。

提供优质服务才能赢得客户

据了解,随着汽车经销商对售后服务的重视,众多车商还推出了购车“送保养”“送保险”“送工时券”等促销活动。

“只有把售后服务做好了,才能让客户对品牌产生认同感。所以,我们公司每年都会组织几次车主自驾游活动,出游前对车主的车辆进行免费常规检查。”某自主品牌4S店市场部负责人张先生说。他认为,随着汽车消费者的年轻化,对汽车售后服务的要求也将呈现出多样化。一个品牌要想赢得消费者的青睐,不仅汽车质量要过关,而且售后服务水平也要不断提升。



长安马自达CX-8 全系满足国Ⅵ排放标准



许昌锦天长安马自达4S店展出的CX-8

□ 本报记者 朱占华 文/图

被称为“史上最严格”排放标准的国Ⅵ排放标准将在7月1日实施。昨日,记者从许昌锦天长安马自达4S店了解到,长安马自达Mazda CX-8(以下简称CX-8)全系车型均符合“国Ⅵb”排放标准。现在到许昌锦天长安马自达购CX-8,即可享受5年或15万公里超长质保,置换购车最高可享受13000元补贴。

据许昌锦天长安马自达4S店总经理张荷青介绍,自2018年上市以来,CX-8全系车型就采用了“国Ⅵb”排放标准,是大7座SUV的“超值”之选。

CX-8出色的低排放表现缘于所搭载的2.5L SKYACTIV-G创驰蓝天汽油发动机,该发动机拥有13比1的高压压缩比,采用6孔高压喷油、凹顶活塞设计以及4-2-1排气系统以提高热效率。据张荷青介绍,Dual S-VT双可变气门正时控制系统能够准确地控制进排气门的开闭时机,可大幅度提升发动机性能,从而实现出色的线性加速感与燃油经济性。其中,CX-8两驱版车型百公里综合油耗为7.9L,CX-8四驱版车型百公里综合油耗为8.3L,续航里程高达800公里。

作为长安马自达首款7座旗舰SUV,CX-8还拥有傲视同级车型的豪华空间和智能科技,为当下的精英家庭提供了全新的“奢享”选择。虽然是一辆车长接近5米的大7座SUV,但CX-8拥有同级车型绝无仅有的敏捷、平顺的操控性能。同时,CX-8还搭载了“i-ACTIVSENSE马自达智能安全辅助系统”,包括360°全景摄像头、盲点监测、车道偏离警示、行人探测功能等一系列先进主动安全技术,能在复杂路况下帮助驾驶员准确识别道路危险,让驾驶更加轻松。

低排放、高安全,CX-8以实力重新树立了大7座SUV市场上的新标杆。为了降低购车门槛,长安马自达针对CX-8推出了包含增值税降税补贴、报废置换补贴、24期零利率金融贴息与5年/15万公里或10次免费基础保养在内的五重购车礼,综合优惠高达40000元。想了解更多关于CX-8的产品信息和优惠政策,您可以到位于许昌恒力物流园的许昌锦天长安马自达4S店去看看。

车企“抱团取暖” 成流行趋势

□ 任萌

日前,美国菲亚特-克莱斯勒汽车公司(FCA)正式发布提案,希望与法国雷诺汽车集团合并。如果合并进展顺利,未来将诞生年销量超过1560万辆的全球最大汽车联盟。这无疑将重塑全球汽车行业格局,并对世界汽车工业的发展产生深远影响。

虽然对于汽车行业来说,“抱团取暖”已经不是什么新鲜事,但是最近一年来,笔者发现车企“抱团取暖”逐渐成为流行趋势。比如,1月大众与福特宣布结盟;2月戴姆勒和宝马宣布合资成立出行公司;5月吉利控股集团和戴姆勒公司宣布成立合资公司,在全球范围内联合运营smart品牌……

目前,全世界的汽车工业都在掀起一场以“电动化、智能化、网联化、共享化”为主导的新革命,这场“新四化”浪潮席卷面临衰退周期的汽车行业,然而“新四化”的研发耗资巨大,需要各大跨国车企相互合作。

当然,在“抱团取暖”中,并非所有车企都是着眼未来,也有不少企业是为了解决眼下的实际问题而走到了一起。一直以来,“产能过剩”都是困扰中国汽车产业的一大隐形难题。根据国家统计局公布的数据,2019年第一季度,我国汽车制造业的产能利用率为78.3%,同比下滑2.4%。有些车企的不景气由来已久,单靠自己已经无法摆脱困境,于是通过“联姻”,为新造车企业生产车型就成为盘活剩余产能的最佳方法。

近日,长安汽车与绿驰汽车共同签署了战略合作协议,将利用长安铃木于2013年年底正式投入使用的第二工厂为绿驰汽车生产新能源车型。在本次合作中,长安汽车的产能过剩问题得到了缓解,而绿驰汽车获得了优质的生产基地和造车资质,双方可谓各取所需,互利互惠。此外,天津一汽为博郡汽车代工、海马汽车为小鹏汽车代工等合作模式,也是“抱团取暖”解决产能闲置的典型实例。

在笔者看来,无论是着眼未来或是解决眼下问题,“抱团取暖”都不失为切实有效的解决问题方式。众人拾柴火焰高,汽车行业正在经历一场自汽车发明百年以来最深刻的变革,所有车企都将无法独善其身,只有多方联手互补短板、增强自身优势才能应对发展难题直至抢占市场先机。



哈弗品牌国Ⅵ新车集体亮相许昌



许昌晨飞哈弗旗舰店展出的符合国Ⅵ排放标准的哈弗F5

□ 本报记者 任萌 文/图

自7月1日起,我省将正式实施国Ⅵ排放标准。昨日,记者从许昌晨飞哈弗旗舰店了解到,符合国Ⅵ排放标准的全新哈弗H6近日正式亮相许昌。加上此前已经到店的哈弗F5、哈弗F7等符合国Ⅵ排放标准的新车,哈弗品牌国Ⅵ新车集体亮相许昌。

记者了解到,本月底,哈弗品牌推出了全新哈弗H6、新哈弗H6 Coupe智联版、哈弗H4智联版等多款符合国Ⅵ排放标准的新车。这些新车在延续哈弗SUV高品质的同时,配置更加丰富,动力系统全面优化、提升,产品实力更加强悍。

全新哈弗H6国Ⅵ车型延续了哈弗SUV的高品质基因,在智

能、动力等方面均有卓越的产品表现,还新增了换挡拨片和电子换挡功能,在增强产品运动性的同时大幅提升科技感,驾乘体验更上一层楼。

在中国汽车市场上,哈弗H6不仅赢得了多项荣誉,而且是消费者心目中高品质SUV的典范,销量一路高奏凯歌,累计72个月占据SUV销量冠军宝座。全新哈弗H6国Ⅵ车型不仅沿用非常符合大众审美的高“颜值”设计,而且拥有引领时尚潮流的智能互联系统以及实力超强的“1.5GDI+7DCT”动力组合,进一步巩固其霸主地位。

作为哈弗全球化的重磅力作,哈弗F系将智能、年轻的基因融入产品,以科技为标签,采用了智能网联等核心技术,旗下的F系

“双子星”堪称专为年轻消费者打造的智能化、年轻化“智能潮品SUV”。

其中,“潮派智联SUV”哈弗F5定位潮流智能,强调年轻时尚和个性、“颜值”;“AI智能网联SUV”哈弗F7定位极智锋睿,拥有领先的智能科技,表达进取的年轻态度。此外,为加速全球化进程,哈弗F系推出了定位为极智轿跑SUV的哈弗F7x,持续强化智能、科技的概念。

作为中国首个进入“500万辆俱乐部”的专业SUV品牌,哈弗品牌2019年的累计销量已经超过30万辆,逆势增长8.63%,连续5个月跑赢市场平均增长率。此次国Ⅵ新车全面上市,彰显了哈弗品牌强悍的研发制造实力。

许昌新天奔腾4S店

奔腾T77国Ⅴ车型仅剩最后6辆

□ 本报记者 朱占华 文/图

国Ⅴ、国Ⅵ车型“切换”进入倒计时——消费者购买国Ⅴ车型必须在6月30日前开具购车发票,才能正常入户上牌,所以国Ⅴ车型清库只剩最后3天时间。对于消费者来说,趁着车商清库时机买车是省钱的好机会。昨日,记者从许昌新天奔腾4S店了解到,奔腾T77国Ⅴ车型仅剩最后6辆,如果你准备买车,别错过这个捡漏的好机会。

为加速清库,不少国Ⅴ车型直降上万元,有的甚至直接打折卖,比如宝骏系列最低7.3折就可以将车开走,奔腾T77最高优惠1万元。据了解,不少合资品牌的国Ⅴ车型已经清库完毕,自主品牌国Ⅴ车型也所剩不多。

作为一汽奔腾品牌升级战略下的首款重磅车型,奔腾T77自上市以来,凭借出众的“颜值”、前瞻的智能科技以及出色的动力性能,受到了消费者的广泛关注。它搭载的230TID发动机还荣获了“中国心”2018年度十佳发动机大奖,实力可见一斑。

融合了高品质造车工艺与全新设计语言的奔腾T77共有6款车型,售价为8.98万至13.48万元。外观方面,奔腾T77采用全新的“光影折学”设计语言,整车呈现出棱角分明的锐动之势;前脸采用六边形曲面大嘴进气格栅,搭配极具攻击性的展翼式保险杠和双“T”样式LED矩阵式大灯,使整个前脸有一种锋芒毕露的视觉感受。奔腾T77的车身腰线简洁流畅,与当下流行的悬浮式车顶

设计相得益彰,使车身更加动感、时尚;尾部采用贯穿式尾灯组,“C型”LED流水灯与下方层次感很强的黑色包围上下呼应,为整车增添了些许越野气质。

动力方面,奔腾T77搭载的230TID发动机最大功率为105kW,最大扭矩为204N·m,动力水平领先同级车型。这款发动机拥有高滚流进气道、高能点火系统、低惯性感涡轮中置OCV系统、DVCT、可变流量机油泵,采用缸内直喷、缸盖集成排气歧管、缸体缸盖分体冷却等先进技术,配合7速湿式双离合变速箱,动力性能可媲美1.5T和2.0L自然吸气发动机。另外,奔腾T77还采用了3H骨架结构、可弯折的发动机罩、增强前后防撞梁、增加前车门和B柱加强板、增强门槛刚度等高强度



许昌新天奔腾4S店展出的奔腾T77国Ⅴ车型

的车身结构设计和车身材料,使

得车身强度得到了大幅提升。

别克完善产品布局,品牌竞争力增强

□ 本报记者 侯力强 文/图

只有拥有良好的品牌历史积淀、丰富的产品线以及在售后领域无微不至的客户关怀的汽车品牌,才能在越来越激烈的车市竞争中立于不败之地。

在这方面,上汽通用别克是为数不多的一个品牌。“别克一直致力于制造和服务双管齐下,引领智慧出行,成就美好生活,每一次尝试都是在践行‘比你更关心你’这一服务理念。”近日,谈及市场竞争,许昌新纪元别克4S店市场部负责人靳志远非常自信。

抢先完成国Ⅵ车型产品线布局。据靳志远介绍,别克旗下车型几乎涵盖了所有细分市场领域的车型,从MPV的GL8、GL6到SUV的昂科威、昂科拉,再到中高端轿车君越、君威以及近期刚刚上市的纯电动车型别克VELITE

6。从传统燃油车到新能源车型,别克品牌全面布局,深耕细作,让消费者在购买别克品牌车型时的选择更具多样性,激发强烈的购买欲望。

就在今年年初,上汽通用别克宣布推出两款全新别克GL8商旅车28T车型以及2019款别克昂科威、GL6、英朗、阅朗18T的国Ⅵ车型,全面满足国Ⅵ排放标准,为消费者带来更节油、更环保的用车体验。至此,别克品牌几乎全系车型都完成了从国Ⅴ到国Ⅵ的过渡。别克品牌全面响应新政策,抢先完成国Ⅵ车型产品线布局,吸引了大部分优质购买力,不让消费者面临无车可换的局面。有着市场和口碑双保障的别克品牌无疑是消费者可信赖的购买选择之一。

售后质保升级,带来安“芯”出行新体验。消费者购车看重的

不仅是品牌效应、整车品质,还有售后质保。5月,上汽通用汽车宣布推出“质享无忧——小排量动力总成超长质保计划”。与此同时,别克品牌宣布凡购买别克旗下新一代1.3T、1.0T及1.3L小排量车型的消费者,均可享受发动机、变速箱等主要零部件8年或16万公里的原厂质保服务。同时,为了进一步回馈已购车的车主,别克旗下所有新一代1.3T、1.0T及1.3L小排量车型,在享受已有原厂质保政策的基础上,动力总成免费质保也将延长至8年或16万公里。

此举将惠及别克英朗、阅朗、凯越、GL6以及别克品牌旗下即将引入的通用新一代全球车型系列,覆盖中级车、MPV、SUV等主流细分市场的热销产品,让广大消费者能够更加安心地享受更智能、更节能、更环保的出行体

验,消除用户在用车过程中的后顾之忧之忱。



在许昌新纪元别克4S店,别克英朗国Ⅵ车型很受欢迎