

6 品牌营销 Mrand Marketing

冰爽一夏 五菱宏光夏季服务月正式启动

宏光用户享六类免费车检



400 台金杯阁瑞斯救护车助推吉林农村 120 救治体系建设

6月18日,随着“吉林省建设农村 120 救治体系公益活动”的正式启动,400 台金杯阁瑞斯救护车正式交付吉林省卫生厅,为吉林省农村 120 救治体系的建设提供有力保障。

近年来,我国农村医疗卫生体系的建设越来越受到国家相关部门的重视,医疗卫生体系的建设在部分地区已经初见成效。此次“吉林省建设农村 120 救治体系公益活动”同样也得到了吉林省委、省政府的高度重视,省厅相关领导也参与了本次公益活动。作为省厅卫生体系医疗用车供应商代表,华晨汽车销售公司也受邀参加本次公益活动,并对所交付的医疗用车做出了专属服务承诺,力求为吉林省卫生厅及吉林省各医疗卫生机构提供优质的服务保障。

据了解,本次吉林省卫生厅对于急救、救护医疗用车采用了公开招标的形式,参与招标的企业有 11 家之多,华晨金杯依靠过硬的产品品质、在产品安全、急救装备、动力性能、乘坐舒适性等方面脱颖而出,获得了本次 400 台阁瑞斯救护车采购订单。截至目前,华晨金杯 2013 年医疗卫生行业订单数量已逾 1000 台,车型涵盖了金杯海狮、金杯大海狮、金杯阁瑞斯全系救护车型。

本次交付使用的阁瑞斯救护车符合医疗紧急救援对车辆在舒适、空间、动力、安全等多方面的高要求;前后独立悬架、轿车化底盘,保证了整车的乘坐舒适性,特别是在面对紧急救援情况,阁瑞斯救护车能够适应复杂多变的路况,为被紧急救援人员提供了安全保障。

匹配丰田原装的 4RB2 高效低耗动力组合,这款发动机动力输出强劲、平稳,运转平滑,发动机前置驱动模式,更加表现出了完美的加速能力和爬坡能力,为医疗紧急救援赢得了宝贵的时间,保证了医疗救护工作能够第一时间顺利进行。

宽敞的内部空间,为精密医疗仪器的放置提供不小的空间,药械柜、氧气瓶、铝合金担架、折叠担架、输液瓶悬吊装置以及医疗空调、排风、照明、警灯警报系统等专业化配置,完全可以满足医疗救护人员现场化、移动化、紧急性的医疗救护、医疗救援等施救工作。

除此之外,阁瑞斯救护车所使用的 GOA 安全车身也是值得称赞的地方,它的碰撞吸能区能够保证发生碰撞的瞬间有足够的变形空间,加上安全气囊、ABS 等其它安全配置,极大地保证了医疗救护人员以及被救护人员的人身安全,同时也保证了救护救援工作的顺利进行。

交车仪式现场,吉林省卫生厅相关人员表示,之所以选择阁瑞斯救护车,正是因为它在整车安全、性能等多个方面完全可以胜任我们医疗卫生系统的工作。华晨金杯相关负责人也表示,未来将继续丰富产品,针对不同行业提供差异化用车需求。

(赵宝峰 于丹)

集聚正能量 引领新跨越

近日,新疆第一窖古城酒业有限公司(以下简称:古城酒业)组织疆内外分公司经理和区域经理以及公司生产、技术、质量、供应、财务、综合办等相关部门中层干部共计 50 人在公司召开了为期三天的以“反省、改变、创新、跨越”为主题的上半年营销工作总结暨下半年工作安排会议。会议由生产技术总监郭刚主持。

7月5日,为全面分析和总结上半年营销工作中取得的成绩和困难,各分公司经理和区域经理均以图文并茂、简洁直观的 PPT 的形式分别针对各自的市场汇报了任务完成情况、存在的困难和需要的业务支持以及下半年市场分析、措施等。古城酒业董事长周文贵在听取各分公司的汇报后从整个公司的市场运营情况进行了全面的总结及部署。他讲到:上半年公司各项工作紧紧围绕“酿造美酒、奉献社会、造福员工、贡献地方、百年古城、流芳百年”的使命,坚持“质量立企、营销强企、资本活企、文化兴起”的经营理念;在“反省、改变、创新、跨越”的基础上,实施雄鹰计划,重构营销系统,整合老产品线,聚焦资源提升品牌,取得了较好的成绩,销售回款完成预算任务的 58%。他还指出营销管理的要点就是做出好产品、建立好队伍、制定好策略、管理好市场、树立全员营销意识。要不断强化各分公司、办事处力量,明确定位,打造核心产品,打造核心客户,加大产品招商力度,多渠道、多模式开拓市场,并充分借助《华夏酒报》“穿越文明·对话未来”中国文化名酒复兴之光活动,提升古城品牌对未来中国白酒复兴的“新领袖”的认识和

思想固化。

为增强各分公司经理和区域经理对公司今年在财务全面预算管理和广告、促销管理上的各类新政策的了解和投放,财务总监蔡莉、总裁办主任、项目总监富宏分别就他们关注的问题进行培训,增强了分公司经理、区域经理对公司政策、规章、流程的了解和熟悉,为下半年各项工作的开展提供了有力的支持和条件。

7月6日上午,北京方德公司项目组祝老师从招商、如何做一个优秀的区域经理以及七八两个月的重点工作进行了详细的培训和讲解,并组织参会的分公司经理和区域经理进行了培训内容的考试,巩固对培训内容的学习和掌握。

7月6日下午,公司组织全体参会人员共同到享有“神树”之称的奇台县七户乡平顶一棵树进行户外团队拓展活动。下午 17 点半,已编好的三个队伍来到七户山下,分别由队长组织大家向“神树”前进,争取看哪个团队能拿到第一。一路上,他们欢歌笑语,相互拍照、合影留念、采摘草莓、野花,尽情释放,享受着大自然的美。一个半小时后,三个团队成员陆续来到了平顶山上的“神树”之下,吸灵气、接地气,将奇台县的全景尽收眼底。

平顶山高山顶平,古城酒香酒城古。董事长周文贵登上山顶后,与大家共同为获胜的团队加油、欢呼,此时胜负已经不再重要,大家的心融在了一起,气氛高涨。克拉玛依分公司经理邵文超端酒祈福,并带领全体营销人员共同宣誓:要用全身心的爱,把最好的产品,最好的服务,奉献给社会和广大消

炎炎夏日,人们忙着防暑纳凉的同时,是否想到您的爱车也需要“体检保健”。近日,记者获悉,上汽通用五菱特别推出“夏季送清凉,宏光专属冰爽服务月”用户服务关怀活动,为五菱宏光提供六类免费车辆检测,让您和您的爱车共享冰爽夏日。

宏光夏季服务月以关注夏季行车安全为主旨,自 7 月 6 日-8 月 5 日,所有五菱宏光用户均可享受一次六大类二十小项的免费车辆检测。主要检测项目包括:空调系统检测、制动系统检测、“三液”检查、管线检测、冷却系统检测以及雨刮胶条检查,这些检测均有助于您的爱车在夏季高温多雨环境下更加舒适、安全行驶。另外,凡前往五菱服务中心的五菱用户均可获得《夏季行车安全宝典》一本,书中详细分享了夏季驾驶要点与行车常识。

上汽通用五菱全国五菱服务中心将通过电话、短信等方式,第一时间将宏光夏季关怀服务活动通知用户,广大五菱宏光用户可在任一开展活动的五菱维修服务中心享受这一服务。

秉承“为用户创造价值”的核心服务理念,上汽通用五菱坚持从细节入手,为广大用户提供贴心高质量服务。截至目前,五菱在全国范围内已拥有 3800 个销售和服务网点,在地级市区域覆盖率达到 90%以上,真正做到时刻为用户提供快速、便利、高效服务。

为了您和您的爱车能够享受一个清凉的夏日,更为了您的夏季行车安全,希望广大五菱用户致电或莅临当地上汽通用五菱服务中心,咨询或享受车辆免费检测服务。(武林)

费者。监事会、工会主席许秀莲也带领公司的全体干部共同宣誓:全力工作,组织在先,自我退后,结果提前,言行一致,诚信负责,维护尊严,用生命来捍卫誓言,最大限度地放大生命价值。

最后董事长周文贵站在“神树”之下,勉励大家,当前公司正经受着二次创业带来的阵痛,但我们回想当年走过的路,就像我们走过的许多小山峰,回头一看不过是些丘陵,我们跨过的许多河流,实际上都是些小泥潭,没有什么困难和挫折可以阻挡我们前进的步伐。当然,这就要看我们的定位,是想当一棵小草还是参天大树。如果是一棵小草,随着春夏秋冬,任人践踏,花开花落,亦枯亦荣,如果是一个大树,可以使人们仰望、纳凉,活着是参天大树,死了成为栋梁之才,所以定位很重要。定位决定生活的品位,定位也是我们前进的动力和方向,只有我们坚定信念、聚集正能量,才能实现新跨越。

晚宴上大家打开心扉,诉说情谊,交流心得,相互敬酒,气氛热烈。

7月7日上午,董事长周文贵又从干部定位、能力、执行力等方面,以企业中的实际案例进行讲解,增强大家对自我的认知,不断反省、修正自己,用最好的心态和能力去实现自己的价值。下午组织方德和各分公司经理召开新产品上市研讨会,定价定区域,签订产品购销合同,确定下半年目标任务。

为期三天的会议圆满结束,也让来自各地的分公司经理、区域经理明确了下半年的定位和目标,理清了思路,坚定了信念,为确保全年任务的完成奠定了基础。(王桃花)

锡柴动力在客车市场崭露头角



AVL 等国际知名设计公司合作,工厂的开发模式、开发流程、开发手段和开发队伍全面与国际接轨,形成科学高效和持续自主研发能力,建立了节能环保、电子智能、安全舒适、可靠耐久、材料工艺”五大技术平台。

二是产品的品质优势。主要体现在三个领先,一是产品的技术领先,在发动机制动、节油、后处理、智能化控制等十大核心技术上处于国内领先水平。二是质保体系的领先,在国内率先通过了 ISO9001、ISO/TS16949,国军标的体系认证,确保了生产一致性。三是制造手段领先,近年来工厂共投入技改资金 30 多亿元,形成了以“柔性生产、信息集成、在线检测、敏捷制造”为特征的核心制造能力,装备达到国际先进水平。

三是管理的体系优势。工厂围绕市场这个中心,构建了由新品、产品、商品三品流构成的

“残次品就是废品,废品就不许出厂”,双星机械总公司骨干员工认识到出厂的产品就应该是干到最好,以精细标准创高质量,赶超行业先进,为用户创造最大的价值,树名牌形象。

——采访手记

出厂应是最好的

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 王开良 毕文红

在双星橡机公司安装车间新型炼胶机安装现场,滕召军、王庆等员工一边操作着一台工装,一边认真地测量着尺寸精度,小心翼翼地安装着轧辊与减速机输出轴。

6月25日,记者现场采访,滕召军介绍道:这都是为了干出高质量的产品。过去,我们采用“中间联轴节”连接法,由于减速机与主机是分体的,容易造成间隙过大。现在,公司对产品质量标准提出新要求,出厂的质量就要干到最好。为此,我们根据轧辊直径尺寸与减速机输出轴直径尺寸不同的情况,采用了“万向节”连接方式,并创新了一套“立体化”调节工装,将多个位置调整至“严丝合缝”,提高了产品质量。

前期,双星机械总公司通过质量找差,制定了新的质量标准,采取了新的质量控制措施,加强质量控制和出厂检验。为实现质量关差,机械总公司开展了争当质量标杆竞赛。

在双星橡机公司安装车间,车间主任指着两台安装完成的成型机说:“这设备大轴安装精度要求在 10 丝以内,通过竞赛一台调整到了 6 丝,有一班组不甘落后,调整到了 2 丝。这是开展争当质量标杆竞赛的结果。现在员工对待质量细了再细,努力争创产品质量标杆”。原来,成型机大轴精度图纸要求在 10 丝以内,王德义班组的刘玉功通过创新大轴找正工装,将精度调到了 6 丝,但是杨晓班组的丁善伟却不满足这个标准,根据多年在外安装调试成型机的工作经验,在安装过程中不断仔细研究图纸、技术参数,将所有与大轴相关的部件用百分表对各个连接点进行了测量调整,通过主箱前后轴承端盖的调节螺母进行反复松紧,最终将其调至 2 丝,大大提高了成型机的整机产品精度。

海尔服务 满意一百

今年的夏季,四川好似进入了雨的王国,时刻都在下雨。我在网上定下的空调,到了我们约定好的安装时间了。看见家里的积水,海尔的安装师傅马上又要前来安装空调,我心里很是着急,只好不停清扫着积水。

当我还在紧张地清扫积水的时候,海尔安装师傅就如约来到了我家。他们带来了我定下的空调,由于家里的积水还没有清扫完,我只好让海尔师傅暂时呆在屋外休息。谁知道海尔师傅却没有休息的意思,他们挽起裤脚,也和我一起清扫着积水,我看在眼里,感动在心里。他们在清扫积水的时候,很是细心,也很小心,害怕把水溅到家里的家具上了。我和海尔师傅一起把家里的积水清扫完后,海尔师傅又拿出他们专用的检查工具仔细地检查了家里的用电环境,最后才小心翼翼地吧空调安装好。在他们准备离开的时候,又再次问我:“请问你还有什么需要我们帮助的吗?”我感动地说:“没有什么了,都麻烦你们这么久了,耽误了你们的工作,真是不好意思。”他们却说:“能够给顾客最大的帮助就是我们海尔的服务宗旨,这没有什么。”最后他们礼貌地离去。感受了海尔的服务,我的满意就是一百! (文文)

产品的服务贯穿产品的始终,对产品的售前、售中、售后和保内、保外都有相应的服务举措。打造“精芯服务”品牌,提升了服务满意度,促进了锡柴品牌知名度、美誉度、忠诚度的提升。

性价比高 节油明显

锡柴机性价比高,“省油、环保、可靠”,是用户对锡柴机的评价。5月20日,金坛道路运输有限公司第四届“节能降耗、规范操作交流比赛”在金坛公交分公司正式举行。本次大赛参赛选手分为客运、公交两组,比赛车采用宇通 6776 型公交车,整车身长 7 米,标载 34 名乘客,搭载锡柴 CA4DF3-15E3 发动机。经过近 7 小时的激烈角逐,所有参赛选手顺利完成比赛。油耗最终统计结果如下:客运组百公里最低油耗 11.67L,平均油耗 12.07L;公交组百公里最低油耗 11.00L,平均油耗 12.04L。当在电脑屏幕上显示出来时,在场人员都惊呆了。大家都纷纷议论:“客车油耗怎么与家用轿车油耗不相上下?锡柴发动机,节油好样的!”

无独有偶,使用锡柴天然气发动机的常州公交机务部门在统计数据时,发现锡柴 CA6SL1-26E3 天然气发动机百公里气耗仅为 42 立方,比原来非锡柴天然气发动机车低 5 立方左右。市场普遍反映,由于锡柴对发动机结构优化、燃烧优化,对整车的优化匹配和行驶环境进行个性化标定,节油明显。(许武尧)