

签约即有好礼相送

雷诺中国“心认证 新关爱”车主关爱行动进行时

2012年,中国车市转入微增长,提升服务质量成为汽车厂商转型的重点。秉承“以客户为本”的宗旨,雷诺中国在广州车展上正式推出“心认证 新关爱”车主关爱行动——全系车型5年或12万公里变速箱保修延长服务。同时,全系车型新增多种优惠保养套餐、认证车主免费大礼包、全国各地奖励丰厚的车主活动等一系列优惠活动也一并推出。现在,该活动已在雷诺相关授权经销商店正式启动。

在2009年1月1日至2013年2月10日期间已购或新购任意一款雷诺车型的消费者,只要在全新升级的诺生活车友平台上进行注册及认证,并在雷诺相关授权经销商店进行登记,便可享受“心认证 新关爱”车主关爱行动的5年或12万公里变速箱保修延长服务。这项政策是雷诺中国在“诺相随”全方位客户体验服务所提供的3年或10万公里整车保修的基础上,将变速箱这一维护成本较高的核心配件保修延长至5年或12万公里的服务。这不仅为雷诺车主节省了售后服务费用,丰富了车主的用车生活和交友平台,更树立了进口汽车品牌服务新标杆。

固特异再登路透社

“2012全球百强创新企业”榜单

近日,固特异再次荣登汤姆森路透社(Thomson Reuters)发布的“2012年全球百强创新企业”榜单,这是固特异继去年之后再一次上榜,又一次力证了固特异是全球最具创新能力的公司之一。所有上榜企业均是凭借其全球领先的创新能力、对创新成果的保护力及商业发展力,以及对未来科技的影响方能荣膺这一称号。

固特异首席技术官 Joseph Zekoski表示:“此次荣登汤姆森路透社颁发的‘全球百强创新企业’称号,再一次证明了固特异作为行业创新领先者在业内持续推动创新的能力。无论是固特异Assurance TripleTred全天候轮胎的全新胎面技术和新型牵引沟槽,还是像胎压自控技术这样突破性的成就,固特异始终以其领先的创新产品满足消费者的需求。”

汤姆森路透社知识产权解决方案业务部常务董事David Brown先生表示:“创新是经济繁荣和技术进步的基础,我们对荣获‘全球百强创新企业’称号的企业和领导者们表示祝贺,他们认识到了创新对于现在以及今后的重要作用。”

汤姆森路透社作为全球领先的信息供应商,为金融、法律、税务与会计、医疗保健、科技和媒体市场的业务与专业人员提供信息。“全球百强创新企业榜单”是汤姆森路透社以其独有的方法对专利数据和相关指标进行分析后,对全球领先的创新公司和机构所进行的表彰。

长安福特福克斯品牌连续四个月逆市夺魁 年度中级车实至名归



近日,长安福特销售公司再传捷报!其福克斯品牌11月销售38,362辆,售出同比增长达到138%!根据中国汽车工业协会统计数据,自9月起,福克斯品牌已连续4个月夺得中国轿车品牌销量冠军。

今年在全国汽车市场增速放缓的情况下,福克斯品牌逆势上扬。自8月份登上中级车市场销量榜首后,福克斯品牌不仅在9月迎来在华销售百万的里程碑,更是首次夺得中国轿车品牌销售冠军,自此便牢牢盘踞冠军席位。对此,长安福特销售公司总经理刘漳玮先生表示:“我们一直承诺将最好的产品带给消费者,满足他们对用车的不同需求,福克斯品牌能够在华取得如此骄傲的销售成绩,当得益于福克斯品牌在入华7年多来所积淀的良好口碑以及广大消费者的信任。”

迅猛的增长态势源于福克斯品牌强大的产品力。而新福克斯的上市毫无疑问成为了该品牌的“助推器”,

该款车型是在“一个福特”战略下第一款真正意义上的全球车。新福克斯凭借令人过瘾的驾驭体验、同级领先的智能科技和卓越的燃油经济性全面提升中级车市场的新标准。与此同时,在中级车市场叱咤风云的经典福克斯,更是凭借其出色的操控性能、全方位的安全防护和超高的性价比优势,助力福克斯品牌再夺销量桂冠。长安福特销售公司常务副总经理陈旭先生表示:“长安福特一直以来运用

世界级的先进生产工艺和全球统一的生产流程,确保每一台产品的出众品质。因为我们始终坚信只有产品品质过硬才能赢市场,而且我们有理由相信福克斯品牌将在中国车市再续销量传奇。”

新福克斯自上市以来,凭借其时尚的外观、先进的动力和智能的科技含量一鸣惊人,这些优势不仅得到消费者的喜爱,还获得了业界的普遍认可。在今年,新福克斯便斩获二十多

项荣誉,其中包括了多家主流媒体的年度车型大奖,《新京报》、《广州日报》和《新华社》等全国范围内重磅媒体皆授予新福克斯“年度中级车”、“年度时尚车型”和“年度高速增长明星”等重要奖项。

值得一提的是,福克斯品牌还继承了福特的赛车基因,不仅凭借过硬的产品品质和卓越的操控性能征服了市场,也征服了赛场。就在今年11月,长安福特福克斯车队历经7个月的激烈拼搏,一举夺得2012中国房车锦标赛(CTCC)超级量产车组年度总冠军,并缔造了首个CTCC车队五冠王的传奇!

福克斯品牌在销量上创造的佳绩不仅代表了经典与传奇的延续,更意味着长安福特在满足消费者需求和科技创新科技领域所做出的努力。在竞争日益激烈的中国汽车市场福克斯品牌必将以其出众的产品力成为车坛常青树!

逃出世界末日 逃不出科雷傲的诱惑



进入一年当中的最后一个月12月,热门话题不是圣诞节,不是元旦,而是12月21号的世界末日!没有大把银子买彩票的我们,倒是可以买一辆适用于逃生的车辆应对世界末日的来临。一辆视野开阔、储物空间丰富、能驾驭各种路况的而且全方位保证安全SUV科雷傲伴您左右,也许是不错的选择。

如果你已经决定了要执行逃生计划,一定要选像科雷傲一样的SUV,底盘较高的车辆视野更好,这样就可以眼观六路,选择最佳逃生线路。

临路之前,逃生用品必须准备齐全,逃跑也要风度翩翩;也有很多割舍不下的回忆要随身携带,不能因为世界消亡了就让回忆一同消亡。收拾完一看就有点发愁,堆成小山的行李,难道需要三辆大卡车到场才能解决?科雷傲怎么会让这样的小问题难倒,它的储物空间非常丰富,设计风格也非常人性化。前排座椅下有抽屉、更有储物柜嵌在地板里,一家人的包裹都有地方存放。如果金银细软太多,那么一键折叠科雷傲的后排座椅,后备箱就可以立刻释放出1,380升

的储物空间,更加让人惊喜。在漫长的逃生路上常常缺少补给,有了上顿没下顿,怎么办?有个能够冷藏的小箱子会解决保鲜的麻烦,科雷傲拥有的冷藏式手套箱可以放一些高能食物或者饮品,也许这个小小的箱子会成为你的救命法宝呢。

安顿好行李和全家人,正式踏上逃生旅程。路途总是艰险,但是驾乘科雷傲却让这样的穷山恶水变成奇幻旅程。城市中的路况自然不在话下,科雷傲精确的动力转向系统和操控稳定性,确保驾驶过程敏捷而可靠。相较于常在城市中行驶的娇生惯养的轿车,科雷傲能应对险恶路况的绝对超乎你的想象。科雷傲强大的越野能力,在逃生路上遇到如雪地、泥地这样的极端路况,就能发挥威力。驾驶员只需轻轻按下中控台上的开关,即可将车辆锁定在四驱模式,轻松应对各种恶劣环境。看着科雷傲在坍塌的楼宇间、在碎石横飞的公路上、在漫天的泥沙风暴中毫不迟疑地前进,

相信你心中一定会有满满的自豪感。

世界末日即将来临,家人的安全是重中之重,选择科雷傲就完全不需要有安全方面的担心。Euro-NCAP五星评级的碰撞试验早已认证了科雷傲的安全性,在紧急避让障碍物或者失去抓地力的情况下,科雷傲的制动防抱死系统(ABS)会发挥作用,与之相辅的电子制动力分配系统(EBD)和紧急制动辅助系统(EBA)也会启动来帮忙,不会给驾驶员和乘客增加任何心理负担。除此之外,为了增强夜间可见度,科雷傲的豪华导航版装配了双氙气前大灯,并同时配有弯道辅助照明,像炯炯有神的大眼睛,改善了夜间转弯时的盲区视野,这样无论白天还是黑夜,科雷傲都能提供最安全的驾乘体验。

就算能逃出世界末日,也难以逃出科雷傲的诱惑。在逃出世界末日的路途上,又怎么能缺少科雷傲的陪伴呢?

三和集团 荣获2012年全国十佳营销集团 一个“八连冠企业”的诞生



汽车行业专家、汽车整车厂、经销商、金融及投资机构代表等与会嘉宾共计400余人,分别围绕“品牌·赢创未来”、“C时代中国汽车市场发展新攻略”等主题,深入探讨了汽车产业的发展之路、中国汽车的发展环境等话题,分析了中国汽车流通行业的政策变化、趋势及发展现状。有关专家称,只有关注消费者价值,建立以需求为导向的服务机制,企业才能在新的市场竞争中寻求增长空间。对于汽车经销商来说,如何在消费者时代做好终端营销,已成为重要课题。

得奖 源于综合实力和服务品质

在活动进行中,大会举行了“全国50佳汽车经销商”颁奖仪式。这无疑是年度汽车行业的重中之重,更是考核全国汽车经销商的综合实力、服务品质的衡量标尺。自2002年第一届“全国50佳经销商”评选以来,至今已是整整第10个年头。这十年不仅见证了中国汽车流通行业的发展与壮大,更记录了中国汽车经销商发展的历史。而每年的全国“50佳”汽车经销商大奖,更成为汽车行业最具含金量的奖项,五十佳的评选旨在全国经销商中树立学习典范,为消费者提供更加明确有效的消费指导,促进全国经销商加强自身整体素质的提高。

今年,三和集团再次以雄厚的综合实力和高品质的服务优势,入围“全国十佳汽车营销集团”,并成为获此殊荣的八连冠企业。三和的十佳荣誉,得益于三和集团“以客户为关注焦点、以员工为兴业之本”的经营

理念,更体现出其企业长期的稳健发展。三和集团总裁张德鹏表示:“三和的荣誉离不开每一位三和人的共同努力和辛勤付出,三和的荣誉属于每一位三和人!我们将继续携手并进,以更饱满的工作热情,为客户提供更优质的服务。”

三和16年 和悦从容,稳中求进

作为成都本土响当当的实力派集团车企,三和企业集团今年迎来了创办16周年的纪念日。16年来从无到有,三和企业集团目前已经成为西部汽车行业的龙头老大。对于三和集团的16年,张德鹏用两句话来概况:“和悦从容,稳中求进”。张德鹏告诉记者,三和集团顶住了很多诱惑,不去搞这个搞那个,就是一心一意、踏踏实实搞本行,在汽车后市场服务行业稳健迈进。2012年,这是汽车市场比较关键的一年,因为汽车行业在高速发展后,必定会进入一个符合市场规律的平稳期,归入正常的增长比例。这个是锻炼企业、锻炼经销商的最好时机,也是检验各大经销商的制度化、标准化、规范化建设是不是扎实的机会。

张德鹏向广大同行呼吁,不论面对何种市场环境,汽车服务行业一定要坚持服务二字,千万不要搞投机,一定要做品牌。“汽车行业要对‘服务’二字有敬畏之心。老老实实地为客户服务好。”或许,这正是三和集团荣获“全国十佳营销集团”,并特别荣获“八连冠企业”殊荣的当务之急。(吴佩理)

卡仕达四川省样板市场项目 启动大会



2012年11月21日-22日,卡仕达四川省样板市场项目启动大会在四川省广元市皇朝大酒店顺利召开。卡仕达四川省30家优秀合作伙伴齐聚广元市,这座历史古朴而又厚重,素有“女皇故里”和“巴蜀金三角”之称的历史文化名城,共同来谋划卡仕达未来的发展!

随着汽车后装市场的发展和汽车用品行业竞争的日益激烈,卡仕达要立足终端客户和消费者的需求,加快品牌的建设步伐;以提升行业市场的占有率,加快卡仕达从渠道品牌转化为消费者品牌。卡仕达消费者品牌的打造,需要厂家、运营商和终端店三方互动、合作共赢。经过好帮手公司以及专业咨询公司的调研和探讨,确定了卡仕达“集中资源建设标杆、组织标杆观摩学习、稳步快速全面推进”的总体发展思路。

卡仕达在四川省凭借多年的终端运营沉淀、市场推广宣传以及客户忠诚培养,积累了扎实的消费者信任基础;同时,四川三新汽车服务有限公司也是目前全国唯一定位做品牌运营

商的卡仕达经销商,能够更好地为终端提供品牌运营的思路和服务,输出卡仕达终端赢利模式。2012年11月至2013年2月期间,四川省作为卡仕达全国样板市场,将在全川筛选出30家优秀的卡仕达合作伙伴实施区域样板终端打造计划。

本次样板市场项目启动大会,旨在让各位卡仕达合作伙伴更明确样板市场项目的战略规划和执行进度,更好地征集适合各区域的样板推广方案。会议上,卡仕达四川省品牌运营商-四川三新汽车服务有限公司总经理曾志新先生对卡仕达样板市场项目表示十分地支持,愿与好帮手公司一起努力,为四川卡仕达终端店提供更好的终端运营思路和服务,为全国卡仕达终端店发展探索更好的运营方案和盈利模式!

随后,卡仕达运营平台市场部部长高加民部长和上海泓君投资管理咨询有限公司董事长,首席投资管理顾问蒋宏强老师,和30家卡仕达样板终端店一起探讨了推广宣传模式和分享了终端运营管理的优秀案例。(吴佩理)