

省十三运会筹备全面“开战”

“一办九部”本周起进驻市体育中心

□晚报记者 李伟

本报讯 由我市承办的河南省第十三届运动会将于明年5月份拉开帷幕。目前,我市的筹备工作已全面展开。

周口晚报记者从3月14日下午召开的河南省第十三届运动会(周口市)筹备工作领导小组办公室第一次会议上获悉,为做好省十三运会的各项筹备工作,我市成立了筹备工作领导小组。在分工方面,筹备领导小组下设“一办九部”,即办公室、场馆建设部、

竞赛培训部、新闻宣传部、安全保卫部、后勤保障部、志愿者服务部、财务部、市场开发部、环境整治部等10个工作部门。按照要求,各室部工作方案要尽快提交。本周,办公室、场馆建设部、竞赛培训部、新闻宣传部、后勤保障部和财务部将进驻市体育中心,开始集中办公,其余各室部根据工作需要也将陆续进驻。

会议还通报了省十三运会比赛场馆建设进度,各个场馆都将于2018年4月底前建成投入使用,确保省十三运会比赛场地需求。



方志欣在周师做先进事迹报告

3月14日下午,方志欣在周口师范学院为大学生做先进事迹报告。2016年5月21日,方志欣在淮阳县冯塘乡从坑塘里救出6名落水群众,被评为“河南省见义勇为好青年”。

晚报记者 宋凤 摄

后续报道

刘雪萍终身免费游玩白云山景区

□记者 曹丹 牛勇威

本报讯 3月14日,本报05版以《七旬老人景区突然昏倒 鹿邑女教师紧急施救》为题,报道了鹿邑女教师刘雪萍在白云山景区救人的事迹。3月15日,记者获悉,洛阳白云山景区

执行总经理钟飞带领工作人员于近日来到鹿邑县伯阳双语学校,为刘雪萍送上一面锦旗,并为其颁发了白云山景区终身荣誉游客证书。此外,钟飞表示,1年之内,刘雪萍携家人游白云山景区食宿全免,刘雪萍终身免费游玩白云山景区。

春季车展总经理访谈录

崔耀：“三位一体”锻造金品牌



崔耀:周口一汽丰田4S店总经理

□晚报记者 彭慧文/图

“不仅汽车的品牌重要,品质、售后服务和员工的素质同样至关重要。品质、服务和品德这‘三宝’,是在当今竞争激烈的汽车市场拥有核心竞争力,立于不败之地的根本。”3月14日,接受周口晚报记者专访时,周口一汽丰田4S店总经理崔耀的一番话铿锵有力。

崔耀负责周口一汽丰田4S店已有6年,对周口汽车行业的发展很有信心。“周口有1000多万人口,是一个潜力巨大的消费市场,未来机会很多。”崔耀说。

崔耀告诉周口晚报记者,市民购车首先考虑的是车的品牌和品质。质量品牌的基石,只有质量和品牌过硬,大家才会认可。比如,丰田的一款明星车——卡罗拉,就是一款卖得非常好的车型。目前,卡罗拉在全球已累计销售4500万辆。

“丰田公司的特长不是营销,而是管理。”崔耀举例说,厂家在对源头的品质管控上,生产线上任何一名普通员工,只要发

现产品有问题,都可立即叫停整条生产线。丰田公司绝不把有瑕疵的产品带到下一个生产环节里去。

“目前,汽车市场的发展方向是服务竞争。核心竞争力已由单纯的销售竞争转向服务品质的较量。竞争的重点应该放在汽车的售后服务上。有了优质的售后服务才能赢得客户对品牌的忠诚与信赖。”崔耀说,他们每月开设两次爱车养护课堂,为新老客户讲解一些日常用车保养常识,教客户怎样安全用车,怎样让爱车最大限度地实现保值等。

此外,为了让客户购车更便捷、更放心,让每一位客户都享受专业的售后服务,丰田公司还推出了远程服务。对于距离中心城区较远的县(市、区),丰田公司的员工每月定期登门,对客户的爱车进行保养,免去客户来回奔波之苦。

关于员工的素质培训,丰田公司也有一套完善的管理服务理念。崔耀说,员工在丰田公司学到的不仅是赚钱的本领,更是做人的准则。他坚信,一个企业只有坚持以诚信为本才能做大、做强、做长。

周海波:用专注的心做专业的事



周海波:周口威佳别克总经理

□晚报记者 彭慧文/图

2000年,它还是一家维修企业。到了2016年,它的经销商已有105家,员工有7000多人。这个快速发展的企业就是威佳集团。16年来,威佳集团的步子越迈越大。

2016年,威佳销售新车和二手车98365辆,营收125亿元,再创历史新高。虽然发展得很快,但威佳集团并不急于向外扩张,更没有跨行业、跨区域经营。“这些年来,威佳集团始终围绕着二手车置换、精品加装、汽车租赁等开展业务,所有产业都与汽车紧密相关。威佳集团追求稳扎稳打,致力于汽车市场的精耕细作。”接受周口晚报记者专访时,周口威佳别克总经理周海波说。

谈起别克的明星产品,周海波讲,他们现在经营的君越、君威、昂科威等,都有不俗的销量。别克GL8是厂家专门为政商企业和中产家庭打造的豪华商旅车。该车的大气尊贵外观、豪华舒适空间和一流安全设计,肯定能给用户带来强劲动力和宁静顺畅的驾乘感受。该车低配仅22万元

起,性价比是非常高的。

“我们要和厂家共同做好‘顾客第一’这项工作。厂家要做的是保证车的品质、性价比等。我们要做的是诚信服务。我们的一切利益都来源于顾客的满意。”周海波说。

在这次车展上,威佳将新增加一款即将上市的雪佛兰探界者。周海波介绍,新一代雪佛兰探界者自去年广州车展在中国首次亮相后,就以高人一“挡”的2.0T+9AT驱动系统组合引起广泛关注。该车在造型设计、操控、底盘、科技、整车安全等方面都展现出过人实力。在本次车展上,该车将接受预订。

周海波讲,年后一段时间是汽车销售的一个小淡季。虽然是淡季,但这也是厂商一季度冲销量的重要时期。客户如果看中车型,在这段时间购买无疑是最划算的。等到四五月份,销量逐步回升,许多优惠措施自然就减少或取消,客户再想购买只有等到年底了。对于威佳在这次车展上将推出哪些优惠措施,周海波说:“车展时的价位肯定很给力,大家可以想象一下。”