

## 曹伟:争做周口汽车销售行业楷模



曹伟

□晚报记者 张志新 实习生 陈旭阳 文/图

“每天进步一点点”是长城汽车的座右铭，更是长城汽车做事的一种态度和精神。提起长城汽车，尤其是长城旗下的哈弗SUV，很多人都为之竖起大拇指。哈弗SUV是SUV的领导者，把一个国产品牌汽车做到了国内外SUV汽车行业的最前沿。

3月14日，谈起长城汽车在周口走过的风雨历程，周口长城汽车执行董事曹伟颇感欣慰。他说，长城汽车在周口经过多年发展，目前在中心城区已经拥有宏丰汽车销售店和宏腾汽车销售店两家4S店，员工150多人，展厅面积2000多平方米，销量年年攀升。2016年，周口长城汽车销量达4000多辆。

“宏腾汽车销售店开业才半年多，是周口长城汽车在中心城区的第二家4S店。该店的展厅内有长城汽车的13款产品，20多

个车型，上百个不同配置。所有进店的顾客都能在这里找到适合自己的车型，并受到最热情、最周到的服务。”曹伟说，“为此，我们还为顾客专门在二楼设立了羽毛球室、台球室、影院室等，保证让每一位顾客在购买爱车的同时，都能享受到最优质的服务。”

2016年，长城汽车全国累计销售107.45万辆，同比劲增26.01%，不仅超额完成既定的95万辆年销量目标，且首次实现年销量超百万的销售规模。

曹伟说，长城汽车之所以取得这么好的业绩，这和长城汽车“专注、专业、专家”的品牌理念密不可分。近年来，长城汽车确立了以“客户满意”为评价标准的工作目标，通过营销服务的创新变革提升客户的满意度。

未来，周口长城汽车在销售过程中要摒弃汽车销售行业的多种诟病，始终坚持诚信经营，以“客户满意”为核心，更加专注于服务，力争做周口汽车销售行业的楷模。

## 魏磊:把服务延伸到客户的生活圈



魏磊

□晚报记者 张劲松  
实习生 张珂 黄星池 文/图

车展在即，3月15日，周口晚报记者对广汽本田周口瑞尚4S店、东风本田周口瑞盈4S店和众泰大迈周口瑞盈4S店的总经理魏磊进行了专访，请他为大家介绍本田车系在周口是如何让客户越发信任、如何做大做强的。

魏磊讲，周口去年销售东风本田1300多辆，销量位居河南前列。今年的销量与去年同期相比也有所增长。

对广汽本田来说，近期最热销的一款车就是冠道。媒体和用户对这款车的关注度都很高。从该车的订单情况来看，厂家在短期内可能无法完全满足客户的需求。冠道从外到内，视觉效果都相当霸气。冠道融合了本田最新研发的技术，配置很高。

在新能源车方面，厂家特别推出广本新雅阁锐和东风本田思铂睿两款油电混合车型。这两款车是厂家推销的重头戏。广本

新雅阁锐于去年9月底上市。该车不但拥有燃油经济性，而且具备强劲驾驶动力的乐趣，完全符合潮流趋势。

目前，众泰大迈周口瑞盈4S店还推出了众泰大迈X7这款自主SUV车型。大迈X7是众泰大迈推出的首款中型SUV，在同级别SUV中处于领先水平。车展上，客户将能感受到它的速度与激情，体验到它的非凡魅力。

在售后领域，他们将以“人文关怀”、“互动体验”、“绿色环保”为标准，加速建设全新标准特约店。同时，他们积极推进建立以售后服务为主体的喜悦快修店。他们将围绕品质、快速、授权，打造优质、快速、值得信赖的汽车售后服务，并将服务延伸到客户的生活圈。

车展上，他们将组织精兵强将，保证客户买到最优惠、最合适的车型。分期购车的门槛很低，客户首付只需要付款20%。对于客户来说，只要资质没问题，几个小时的时间，购车、保险、金融服务就能全搞定。

## 宋帅涛:秉承尊贵血统引领舒适驾乘



宋帅涛

□晚报记者 张擘 文/图

宝沃是一个全新而又古老的品牌。周口报业传媒集团主办的春季车展即将开幕，3月13日，周口晚报记者对周口宏池宝沃4S店总经理宋帅涛进行了专访。

宝沃是一个拥有悠久历史的新品牌。它曾是德系豪华品牌，曾与保时捷、奔驰齐名，并占据着德国60%以上的出口车份额。宝沃推出的BX7是一款很有“德味儿”的SUV。该车在做工用料、内外设计和驾乘品质上都可圈可点。“宝沃BX7的研发、设计都在德国进行，制造在中国，但全部质量标准都是按照德国标准来的。”宋帅涛告诉周口晚报记者，他们是去年刚进驻周口的，希望通过此次车展让周口市民了解他们的产品。

“我们的车价位更容易让市民接受。与同等价位的车相比，我们的车不仅更豪华，而且更具安全性。”宋帅涛说，他们主打的宝沃BX7在设计上采用了硬朗的直线承托力量感，同时还拥有ABS/EBD、制动辅助、电子/自动驻车、ESP、牵引力控制、缺气保用轮胎、儿童座椅接口、前排双安全气囊、前排侧气囊、头部气帘、多片离合式后桥差速器、ELSD电子限滑差速器、胎压监测系统、电子可变转向、12.3英寸中控屏、全景天窗等装备。

对于即将开幕的车展，宋帅涛非常期待。宋帅涛说，他们将在车展上推出免息购车活动，还将让宝沃BX5与大家见面。市民如果在现场购车，可获赠万元精品大礼包。

## 晋红军:未来几年县乡市场潜力无限



晋红军

□晚报记者 彭慧 文/图

“周口的经济虽然欠发达，但其汽车市场却有很大的挖掘潜力和巨大的市场空间。据不完全统计，近几年，周口的汽车销量每年都在以40%~50%的速度增长，其中绝大部分市场份额归功于县、乡市场的贡献。”3月15日，接受周口晚报记者专访时，周口斯柯达4S店总经理晋红军如是说。

周口斯柯达4S店开业5年来，已获得诸多车主的青睐和好评。斯柯达的销量之所以持续稳定增长，不仅得益于其出众的品质，更得益于其人性化关怀的服务理念。

晋红军认为，与其他经济较发达地区相比，周口的汽车市场显然离“饱和”二字相差甚远。近几年，周口的汽车销量增速很快，与2015年相比，2016年增长突破50%，一跃成为河南省汽车销量增幅最快的城市。周口的这种增速，与县、乡市场的贡献密不可分。特别是在去年的最后两个月，周口的汽车销售呈现井喷态势。

晋红军说，本次车展，他们将力推斯柯达的一款新上市全功能大SUV——柯迪

亚克。柯迪亚克是斯柯达品牌首款中大型SUV。该车拥有磅礴大气的外观，极具视觉冲击力。无论是车身轮廓还是细节勾勒，柯迪亚克的每一根线条都精准、犀利、干净利落。同级别最宽车身、同级别最长轴距的华丽数据，让柯迪亚克拥有傲视群雄的超大空间，更提供五座/七座多重选择。这样一款全功能大SUV，油耗低至惊人的百公里7.2L，0~100公里加速仅用7.5秒。该车1.8T、2.0T两种不同的动力选择，可以轻松应对征途中各种挑战和未知。

好业绩需要好产品来支撑。全功能大SUV柯迪亚克正是为了满足我国消费者对SUV产品日益高涨的需求而闪耀登场。晋红军表示，SUV目前已成为各车企的“兵家必争之地”，柯迪亚克上市后将改善目前Yeti一款SUV“孤军奋战”的局面，进一步拓展斯柯达品牌在周口市场的影响。

晋红军表示，车展期间，斯柯达有全年最优惠的购车价格、两年内贷款购车0利率的金融方案和1.6L排量以下小型车辆购置税减免25%的政策优惠，客户肯定能享受到真正的钜惠福利。