

只有民族的 才是世界的

——访信阳康通华晨汽贸有限公司总经理余良成



图为信阳康通华晨汽贸有限公司总经理余良成。

□本报记者 曹政 文/图

13年前,他从企业下岗;13年后,他不仅拥有了自己的企业,一系列鲜亮的光环也纷至

查来:市工商联执委、平桥区政协委员……他坚信付出一定有回报,13年的辛勤付出就是最好的明证;他信守“人无信不立,不可立于世”,热销的中华车就是最好的回报;他富有爱心,逢年过节会带着公司员工去看望儿童福利院的孩子和孤寡老人。他,就是信阳康通华晨汽贸有限公司总经理余良成。他目光敏锐,思想具有高度的前瞻性,从当初选择中华品牌作为自己的事业发展时就显露出来。在去年全国车市低迷的情况下,华晨集团整车销量实现稳步增长,全年实现整车销售56.7万辆,同比增长13.1%,信阳店不仅超额完成了厂家既定的销售任务,而且在自主品牌轿车市场竞争中也是独树一帜。实践证明了他决策的正确性。

近年来,信阳康通华晨汽贸有限公司在他的管理下,作为中华轿车和金杯海狮在我市的一级代理商,销售业绩逐年攀升,在河

南省15家店中位于前列,多次受到厂家的表彰。

人们不禁要问,中华轿车为何会受到越来越多消费者的追捧?信阳店何以能在竞争激烈的汽车市场中成为我市自主品牌轿车中的一枝独秀?……一连串的问题期待答案。

任何问题的存在都是有因果关系的。中华轿车热销自然也不例外。余良成说,华晨集团经过这些年的发展以及与宝马公司的深度合作,以优良的品质和超高的性价比来打动消费者为追求,以符合现代人审美追求的外观设计来触动消费者心灵,从而赢得了消费者的赞誉。“最关键的是品牌已经深入人心。”他强调说,中华轿车虽坚持自主造车,但并没有闭门造车,与世界汽车巨头如保时捷、莲花及德国FEV发动机技

术公司强强联手,为做大做强品牌奠定了基础。

其实,他说的只是中华轿车的“硬件”。随着信阳汽车4S店雨后春笋般的生长,在汽车圈已经摸爬滚打十多年的他,愈来愈嗅到汽车市场竞争激烈的火药味儿,同时,他也意识到,“软件”建设才是企业能持续稳定发展的前提。于是,他将品牌宣传与企业文化建设作为发展的首要,通过公益活动的形式让品牌渗透人心,以服务的提升来促进销量的增加,打造一支充满活力、有朝气、有思想的年轻团队,以此来推动整个公司的稳定发展。

鲁迅曾言“只有民族的,才是世界的。”余良成则说,做人一定要有责任感,有民族自尊心,中华轿车就是我们自己的,只有把自己的品牌做好了,才能在汽车市场有更多的话语权,没有民族的品牌,永远都是给别人做嫁衣。

“2012年将是具有战略性的一年,中华V5的上市,A0级车和‘大中华’的上市,以及中华H530的持续热销,公车采购等等,都让我们对今年充满信心。希望大家继续支持中华轿车。”谈及今年的目标,他信心满满。最后他说,借《信阳日报》这个平台,对大家一如既往的支持表示衷心的感谢。

给自己做嫁衣

曹政

图的他,可供选择的汽车品牌有很多,为何单单选择了中华。用他的话说,虽然自主品牌的发展需要过程,但需要全社会的关注,而他不过是想尽一点微薄之力。后来他补充说是不喜欢一直给别人做嫁衣。

笔者不否认在自主品牌发展中大家的热情,但对于一些人而言,一边是嘴里说国家应该如何如何支持自主品牌的发展,另一边却是强势打压国产车的言行不一的举止,你可曾想过也给自己做一件嫁衣?

余良成做到了。他不仅用销量占据了信阳自主品牌汽车市场的份额,客户的口碑也让他对自己最初的选择充满希望。不仅如此,利好消息再次传来,今年的政府公车采购中,自主品牌将首次成为公车采购对象,对自主品牌今后的发展将会起到积极的推动作用。

对自主品牌的发展,我们应当给予一点时间,营造一种氛围,形成人人关心自主品牌发展的舆论,多一些余良成式的忧虑,少一些言行不一的行为,只有我们自己拥护了,自主品牌的春天也就不远了。



雪佛兰第八代迈瑞宝自2月15日上市以来,就一直吸引着消费者的眼球。近日,笔者从信阳新纪元雪佛兰展厅获悉,我市的严先生成为首位第八代迈瑞宝的车主。图为严先生与爱车合影时的情景。王萌 摄

广汽本田积淀实力酝酿腾飞

2011年,尽管受到全球经济持续低迷、日本地震、国内车市需求回落等不利因素的影响,但是在社会各界的支持下,广汽本田克服重重困难,实现了高质、稳健的发展。主力车型第八代雅阁蝉联中高级轿车市场销量“四连冠”;锋范在竞争最为激烈的中级车市场中继续保持热销势头;投放市场不到一年的理念S1销售稳步增长,实现了预期的销售目标。不仅如此,在权威调查机构J.D. Power亚太公司发布的售后服务满意度CSI中,广汽本田再次摘得桂冠。

展望2012年,随着中国经济的稳步增长和三四线市场需求的持续释放,中国乘用车市场的增长潜力仍然十分巨大,市场前景依然广阔。广汽本田执行副总经理姚一鸣表示,2012年是广汽本田积淀实力、酝酿腾飞的重要一年,广汽本田将全面强化和提升研发、采购、生产、销售、服务体系,强化双品牌运营战略,提升企业竞争力,为未来产品线的扩容做准备。

2012款海马骑士造型升级



图为2012款海马骑士。易续震 摄

不管是2010年的“丝绸之路”,还是2011年的“万里走黄河”,2012款骑士凭着3万里丝路全程零故障的完美表现,以及海马骑士霸气的外形、超级的配置、高效的性能,赢得了消费者良好的口碑,此外,还配合蓝色扳手服务品牌,为车主提供专业、周到、便利的售后服务。

笔者近日从我市圣鼎海马店了解到,2012款骑士在造型方面实现了内外兼修的三大升级:对前格栅、雾灯框、尾翼和轮毂等造型进行重新设计;加入了C-Sport运动套件(包括新格栅+前包围+侧面踏板+尾翼);并对内饰进行了全方位优化,为原有大气从容的良好配置,注入了令人瞩目的年轻时尚元素,实现了质感与动感的完美平衡,成为都市SUV中的硬派绅士。

(易续震)

北京现代信阳全程店“五重好礼”迎店庆

本报讯(记者 曹政)记者从北京现代信阳全程店获悉,从即日起至3月31日,该店举办以“盛世5载,铸就辉煌”为主题的系列店庆活动,部分车型最高可享3万元优惠,还可参与店内抽奖,最高奖项为7天港澳游(仅限5个名额)。

据该店市场部人员介绍,本次活动旨在回馈广大信阳消费者5年来对北京现代的支持与厚爱,并希望广大客户一如既往地继续支持北京现代信阳全程店的发展。为在店庆期间让广大消费者享受到实在的优惠,该店特推出“五重好礼”:

盛世“5”载——试驾惊喜礼:活动期间凡预约来店赏车试驾,均可赠送周年店庆精美礼品一份。礼品有限,送完为止。

空前巨惠迎“5”——精品荟萃礼:浓情感恩月,奏响感恩乐章。部分车型精品,可享受周年

店庆5折购车优惠(仅限伊兰特、雅绅特、I30)。

全城同庆“5”岁——进店购车礼:如果你的生日是5日,结婚5周年,孩子5岁,本月凭有效证件现场订车、购车除享受原折扣优惠外,即减500元购车款。还可参加周年店庆抽奖活动。

风雨同舟“5”年——旧车置换礼:进店有惊喜,二手车任意车型置换有大礼,除享受周年店庆优惠,还可送2000元置换大礼包,具体详情请咨询销售顾问。

感恩回馈“5”载——真情暖心礼:老友荐新友,喜悦共分享。

凡活动期间在本店已购车的客户,每推荐一名亲友购车,(将你介绍亲友的购车发票复印件做凭证)老客户进店维修保养工时费8折,空调免费检测,消费有“礼”——送玻璃水或泡沫清洗剂1瓶。



日前,一汽-大众信阳光合众汇金4S店正式开业。一汽-大众厂家代表、河南合众汇金公司代表、省市媒体及意向客户代表参加了开业庆典。作为一汽-大众在我市唯一授权的4S店——信阳光合众汇金店,专业从事捷达、宝来、速腾、迈腾、高尔夫、CC、GTI等车型的整车销售、配件供应和售后服务。图为开业庆典现场。本报记者 曹政 摄



近日,东风悦达起亚全新力作K2两厢在信阳悦行上市。全新上市的K2两厢推出1.4L和1.6L两个排量共4款车型,价格区间为7.29万元至9.99万元,有透明白、香槟金、新雅蓝等8种时尚色彩可供选择。图为新车揭幕时的场景。本报记者 曹政 摄

信阳:长城腾翼C50新车到店

本报讯(记者 曹政)自长城腾翼C50在广州车展上市后,其7.8万元至9.18万元的价格让众多消费者惊喜不已。日前,记者从长城汽车信阳宏和店了解到,长城腾翼C50新车已经到店,并全面接受预订,订车即送正品全车3M贴膜。

据该店销售顾问介绍,长城腾翼C50整车长度为4650mm、宽1775mm、高1455mm,轴距达到2700mm,全面超越同级车型。此外,后排全平地板可以为乘客带来更大的乘坐空间,完全满足消费者家庭出行使用。

内饰方面,长城腾翼C50采用深浅搭配的色调,上黑下米色的设计带来温馨的居家感觉,同时中控台上的部分亮银装饰条也带来动感元素。

在动力方面,长城腾翼C50所搭载的1.5T涡轮增压发动机荣获“中国心”2011年度十佳发动机”称号,这也是自主品牌唯一获得该奖项的小排量涡轮增压发动机。该发动机采用采用燃油多点喷射、可变气门正时(VVT)、进气中冷等先进技术,动力性提升了30%,相当于自然吸气2.0L发动机动力。

购车即送万里油费 0利息0月供 奇瑞E5开回家

双新首发 万里油我

2012款旗云1与2012款QQ 3月10日联袂上市

2012款 QQ	2012款 旗云1	2012款 旗云2	旗云3	奇瑞 E5	旗云5	新东方之子
3.09-5.09万元	3.99-5.49万元	4.78-5.98万元	5.58-6.18万元	5.98-8.18万元	敬请期待	敬请期待

奇瑞汽车信阳新东方4S店 地址:信阳市迎宾大道工业城高铁桥西侧 销售热线:0376-3786333 24小时服务热线:0376-8682222

奇瑞汽车启动春季让利促销活动

本报(记者 曹政)记者从奇瑞汽车信阳新东方店获悉,随着春季购车热潮的来临,旗云品牌推出“双新”旗“发,万里“油”我”春季让利促销活动也正式启动,活动期间,购旗云全系(旗云1、旗云2、旗云3)、奇瑞E5任何一款车型,即可尊享该款车行驶一里里的油费。

据该店负责人介绍,本次活动不仅有新款车型登台亮相,更有全新优惠贴心赠送,搭配多项极具人性化的贷款购车服务,为你打造一场实惠到家的购车盛宴。

随着人们提前消费意识的增强,贷款购车成为越来越多人的主流选择,为此,旗云这次还推出多项购车贷款优惠活动,让你轻松享受购车计划。“零利息、零月供、奇瑞E5开回家”专项政策,首付50%,贷款一年,免利息,免月供。