

# 再造一个北京现代全程店

## ——访北京现代信阳全程汽车销售服务有限公司总经理刘汉宜

□本报记者 曹政

近期去北京现代信阳全程店购车、保养车的车主都会享受到这样的“待遇”:销售顾问和售后接待都会笑容可掬地老远向你问好,让你体验到什么叫宾至如归。

走进销售展厅,细心的你会发现现在的展厅布置和之前大不相同,给人耳目一新的感觉,维修车间也正在如火如荼地进行改造扩建,这一系列变化向关注北京现代信阳全程店的朋友们昭示:全程店正在变革。

但是,目前的这些变化对新任北京现代信阳全程汽车销售服务有限公司总经理刘汉宜而言,还只是“万里长征走出第一步”。据他透

露,公司将会投入150万元对北京现代信阳全程店进行全方位的装修改建,预计“十一”前后,一个崭新的全程店将会傲然挺立在信阳车界,届时,公司的品牌效应、服务理念、管理思路等各方面都会得到大幅提升。

“一件事,要么不做,要做就做得更好,我们会再造一个让业界刮目的全程店。”这不是他的理想,而是他正在履行和实施的承诺。

说这话,靠的是十足的底气和强有力的操盘经验。7月28日,在北京现代信阳全程店和本地信店举办的“全年巨惠”活动中,短短3个小时里豪取75个订单,在创造信阳车界传奇的同时,也让这位新任全程店的掌门人信心满满。这是他的底气。他还拥有26年与汽车打交

道的经历,和一套成熟管理汽车4S店的操盘经验。显然,他信心爆棚。

刘汉宜是个积极乐观的人,在外人看来似乎很难的事情在他那都能迎刃而解,这和他的信念有关。他常给员工说:“不要怕竞争,有竞争才有动力,才能实现人生价值,没有对手就去创造一个竞争对手。”其实,他心里是铆着一股劲儿做事的,只有做强自己,才有话语权,这是他务实工作一直秉承的思想。

他认为,服务是决定一个4S店能否长久生存的不二法则。眼下的全程店,在他的带领下,售前和售后服务水平正在逐步提升,各项服务指标正在细化,服务流程也更加清晰,更贴近客户,更满足客户需求。赢得客户更多褒奖,是

他树立全程店品牌的着力点和落脚点。

“我们会继续奉行‘客户是上帝’的理念,以为客户提供周到细致的服务殚精竭虑。下一阶段,全程店将会举办更多创意十足的让利促销活动,回馈信阳消费者对北京现代的支持。”他告诉记者。

作为信阳最早的一批4S店,北京现代信阳全程店见证过彩虹,经历过风雨。如今,在刘汉宜的操盘下,全程店又一次站在新的起跑线上,这一次,记者有理由相信,全程店一定会有一个更加美好的未来,因为刘汉宜,因为他那句“要做就做得更好”的信念掷地有声。

### 高端访谈

## 东风标致大篷车将登陆信阳

优惠28000元,东风标致508加装经典导航,让你尊享智能导航设备,升级零压力。

东风标致508拥有一个典型的中级车身材,长宽高分别为4826mm、1855mm、1465mm,这种大气稳重的身材很好地迎合了国人的

审美标准。车身线条刚劲有力并且一气呵成,柔和的大轮廓下孕育着桀骜不驯的狂浪性格。更加时尚的全黑色内饰,少许哑光银色的修饰比例适中且毫无累赘之感。

东风标致308对曲线和直线的运用营造车身变化的节奏感,车

身前脸,浮雕狮爪式发动机罩、刀锋造型镀铬前雾灯,以及翼展式双色集成后视镜,跑鞋式腰线设计流畅连贯,极富动感。狮吼式全镀铬进气格栅运用了高尔夫球杆的设计元素,尽显领袖的威严与霸气。

408在设计风格上更加时尚和夸张,车身前脸典型家族大嘴风格让整体显得非常有活力,同时从前保险杠延伸至A柱的线条让外观充满了现代力量感。

东风标致307搭载了1.6L和2.0L两种排量的发动机。外观上,锐利的狮眼大灯与大横幅的进气格栅相呼应,浮雕式设计的狮标LOGO使它很容易辨认。内饰方面,提供深浅两种风格的内饰选择,高级织物座椅和双质感运动风格座椅能满足消费者的需求。

## 汽车时代 新闻部

负责人:李树政

电话:13837664028 13939719317

邮箱:xywbcz@163.com

## 汽车投诉维权热线

您在汽车消费中遇到过烦心事吗?从即日起,无论您在买车,还是售后服务,抑或车险中,如您的合法权益受到侵害,请拨打本报汽车投诉热线13837664028,或加入QQ群175893049,本报将联合有关部门共同为您维权。



## 东风悦达起亚K3首次曝光

近日,东风悦达起亚全新K3效果图曝光,在国内引发强烈关注。据悉,K3将于8月31日成都车展首次亮相,9月中旬开始预售。其采用的全新设计思路,以关注细节的独特技巧构造出K3大气、精致的外观形象,获得了国内消费者的高度肯定。随着K3的加入,K系家族在K5、K2基础上再添新丁,产品矩阵进一步完善,将充分满足国内消费者精品化、差异化用车需求。

从图片中可以看出,全新K3相较K2和K5的设计,有了明显区别,十分突出力量感和线条的提炼。在前脸的设计上,采用起亚最高端旗舰车型K9的镀铬直瀑式竖条进气格栅,视觉冲击强烈,让人过目难忘。K3的设计风格,可以说是“DESIGN KIA”的完美诠释。

在K3之前,K5就已凭借其高端格调和尊贵风范,获得众多精英人士的青睐,在国内中高端汽车市场树立起了旗帜鲜明的品牌典范。而K2以月销过1.2万辆的表现,成就了其在C1级市场无可撼动的地位。东风悦达起亚借此塑造出了“K”系家族在中国汽车市场高端、精品的品牌印象,成为东风悦达起亚品牌力不断提升的有力支撑。(新华)

## 因渗油隐患

## 东南汽车召回部分V3菱悦汽车



日前,东南(福建)汽车工业有限公司按照《缺陷汽车产品召回管理规定》的要求,向国家质检总局递交了召回报告,决定自2012年8月20日起,召回2012年3月31日至4月25日期间生产的部分V3菱悦汽车,涉及数量共计2470辆。

本次召回所涉及的车辆在燃油管生产过程中出现问题,硫化时间不充分,影响橡胶弹性。在极端情况下,燃油管与油轨结合处可能因此产生渗油,存在安全隐患。东南(福建)汽车工业有限公司将对召回范围内的车辆免费检修或更换燃油管,以消除安全隐患。(新华)

本次召回活动是在国家质检总局缺陷调查影响下开展的。国家质检总局组织专家对近期关于东南V3菱悦汽车燃油管渗油问题的投诉进行了前期缺陷调查和风险分析。专家分析认为,燃油管渗油是比较严重的汽车故障,可能会引发车辆起火,带来安全隐患。为确保人身财产安全,东南(福建)汽车工业有限公司决定采取召回措施,消除安全隐患。同时,国家质检总局将组织对召回活动进行监测,如发现召回范围之外的车辆仍存在类似安全隐患,将要求制造商重新召回,或采取其他强制措施。(新华)

## 迈锐宝巨惠撬动B级车市场

最新数据显示,截至目前,国内乘用车市场价格累计跌幅已超过5%,降价成为今年车市的主基调已是不争的事实。竞争激烈的B级车市场上,迈锐宝大打价格牌,全国范围内开展“巨惠行动”,全系车型优惠2万元至2.5万元,首次让消费者能以不到15万元的价格购买到欧美中高级车,让迈锐宝成为B级车市场新的“性价比之王”。

作为美系最新中高级旗舰车型,迈锐宝在竞争最为激烈的北美市场上的表现一直都引人关注。今年上半年,迈锐宝销量在美国B级车市场始终位于第一集团阵营,与热销北美市场的本田雅阁和丰田凯美瑞进行正面抗衡。6月份,迈锐宝销量为31402辆,超过了雅阁,仅次于凯美瑞,持续笑傲北美市场。

在国内市场,迈锐宝在中高级车市场的关注度居高不下。为了让更多的消费者享受到迈锐宝“驾享合一”的体验,雪佛兰品牌联手全国500多家经销商推出“驾享新价值”迈锐宝巨惠行动以来,经销商订单络绎不绝,成功撬动

中高级车市场,对原有细分市场的固有格局冲击极大,对于消费者来说,也是一个购买迈锐宝的绝佳时机。

迈锐宝的产品力是其赢得消费者青睐的根本原因。智能平衡操控系统,让迈锐宝“掌控精准”、“路感扎实”、“安全稳定”,为驾驶者带来比肩豪车的驾乘体验。迈锐宝凭借其Eco全时高效节能系统,不仅实现了美系车低油耗的变革,更以全新的高效节能优势力压日系中高级车。同时让人惊艳的还不止于此,运用于全车多达32处隔音措施的“深海静音工程”,即使在高速行驶的迈锐宝内,安静的听觉环境也成为一种享受。

业内专家表示,雪佛兰迈锐宝此次巨惠行动,无疑重新定义了购买欧美中高级车的准入门槛,如今的中高级车已非旧时的“王谢堂前燕”,具备了“飞入寻常百姓家”的市场条件。此次巨惠行动,对中高级车甚至高端A级市场的影响将逐渐显现,消费者成为最大的受益者。(王萌)

## 乐驰换标更名为宝骏乐驰

8月15日,通用汽车旗下雪佛兰乐驰正式加入上汽通用五菱宝骏品牌阵营,更名为宝骏乐驰,成为宝骏品牌首款A00级车型。与雪佛兰乐驰完全相同,换标后的乐驰将搭载1.0L与1.2L两种动力,并根据配置不同分为优越型、活力型、时尚型共6款车型。今后,通用汽车与上汽在华合作的四大品牌:凯迪拉克、雪佛兰、别克、宝骏汽车将组成更为完善的乘用车品牌矩阵,全面参与中国市场的竞争。

作为通用汽车在2004年引进中国的全球畅销车型,乐驰在华已效力9年,时至今日依然是A00级市场的一款主流车型。将这样一款产品纳入宝骏品牌旗下,足以看出通用汽车对于宝骏汽车未来广阔发展的一种认可与支持。(车讯)

乐驰从2003年起就在上汽通用五菱的基地投产,因此本次换标实际上仅仅就是品牌归属发生变化,产品质量与服务质量依然维持不变。对于雪佛兰乐驰与宝骏乐驰的销售及售后渠道上,两款产品将并店销售一段时间后,全部切换至宝骏乐驰,两者销售与售后的渠道将维持不变。

据上汽通用五菱介绍,新投放市场的宝骏乐驰产品力将得到进一步提升,有多达54项的升级,其动力总成也经过二次开发与调校,官方百公里油耗5.1L,入选“节能环保车型”和“节能车型车船税减免”两大优惠政策。油耗的降低与政策的倾斜,将进一步提升乐驰车型在市场上的竞争力。(车讯)



为庆祝别克中国15周年,回馈信阳新老客户对别克品牌的厚爱,信阳中岩别克联合厂家于8月18日在店内举办了“八折购别克”活动。据介绍,活动从下午3时开始,持续5个小时,当天交车7台,订车33台。图为活动现场。周琳摄



日前,长安福特对外公布8月购买蒙迪欧2.3L优惠3万元的消息后,得到了许多消费者的响应,信阳亮源店也举行了总经理签售活动,收到了很好的效果。图为签售活动现场。张斌摄

## 三类汽车保养地各有优劣

### 消费者当慎重选择

越来越多的家庭购买小轿车,汽车保养也越来越被车主重视。总体来说,有3类地方可做汽车保养:4S店、连锁快修店、路边店。

4S店安全放心,但价格昂贵;连锁快修店虽然性价比较高,然选择空间不大;而路边店价格尽管最便宜,但质量却让人担心。究竟该如何进行车辆保养,车主可随机应变。

4S店价格贵但安全 4S店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店。

4S店通常是厂家授权的经销商,与各个厂家之间有着紧密的联系,因而在4S店里能轻易购得原厂配件,质量比较有保证。

不过,对于大多数车主而言,4S店中随便一个配件都要比外面的店贵一倍甚至几倍的价格,让他们觉得“坑爹”。此外,还有车主提出去4S店保养耗时比较长,一般都在两个小时左右。

连锁快修店性价比 4S店让人放心并非绝对。记者采访中也曾接触在4S店受骗的个例。相比之下,精明的车主更多

会选择连锁快修店。东莞市场上目前这种连锁快修店并不多,而且还没有形成规模,因此选择的空间其实并不大。

不过,如果选择连锁快修店进行汽车保养,“价格相对便宜些,质量也可以放心。”资深汽车维修技师李师傅说,去4S店保养一次,费用从400元到700多元不等。但同等的价格,在连锁快修店保养,就能用上更好的配件和机油。

路边店便宜但质量难保证 路边店相对于前两种来说,

保养所需费用是最低的。价格上的优势,是众多车主经常去路边店保养最重要的原因。而且路边店由于熟客多,经营时间长了,“车主有什么问题,开过去,师傅一看就能告诉你。”车主叶小姐说。此外,路边店里技师,常年维修各种车辆,实践的经验丰富。

但路边店最大的劣势是配件的质量不能保证。价格便宜了,又要有利润,配件的质量相对就会差,这一点,去路边店保养的车主应该有心理准备。(新华)

福特蒙迪欧致胜

8月购买蒙迪欧2.3L车型 立享3万元优惠

长安福特 信阳亮源4S店

品鉴热线: 0376-3698888 预约专线: 0376-3699900  
24小时维修服务热线: 0376-3683333 地址: 信阳市312国道钱钱村

感受非凡

三类汽车保养地各有优劣

消费者当慎重选择

越来越多的家庭购买小轿车,汽车保养也越来越被车主重视。总体来说,有3类地方可做汽车保养:4S店、连锁快修店、路边店。

4S店安全放心,但价格昂贵;连锁快修店虽然性价比较高,然选择空间不大;而路边店价格尽管最便宜,但质量却让人担心。究竟该如何进行车辆保养,车主可随机应变。

4S店价格贵但安全 4S店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店。

连锁快修店性价比 4S店让人放心并非绝对。记者采访中也曾接触在4S店受骗的个例。相比之下,精明的车主更多会选择连锁快修店。东莞市场上目前这种连锁快修店并不多,而且还没有形成规模,因此选择的空间其实并不大。

不过,如果选择连锁快修店进行汽车保养,“价格相对便宜些,质量也可以放心。”资深汽车维修技师李师傅说,去4S店保养一次,费用从400元到700多元不等。但同等的价格,在连锁快修店保养,就能用上更好的配件和机油。

路边店便宜但质量难保证 路边店相对于前两种来说,保养所需费用是最低的。价格上的优势,是众多车主经常去路边店保养最重要的原因。而且路边店由于熟客多,经营时间长了,“车主有什么问题,开过去,师傅一看就能告诉你。”车主叶小姐说。此外,路边店里技师,常年维修各种车辆,实践的经验丰富。

但路边店最大的劣势是配件的质量不能保证。价格便宜了,又要有利润,配件的质量相对就会差,这一点,去路边店保养的车主应该有心理准备。(新华)