

鹤骏广本 3 年庆 3 重大礼等您领

晨报记者 许燕琴

核心提示

2012年2月18日,鹤壁鹤骏广本4S店即将迎来它3岁的生日。在这个喜庆值得纪念的日子,该公司为回馈新老客户,特备下3重大礼,感恩新老客户这3年来对该公司的支持与信任,该公司将不计利润,把价格拉至最低,以“惠惠全市”的形式全面让利回报客户,重重好礼、尊享贴心服务,绝对让新老客户感受到真正的实惠。

2月6日,记者在鹤壁鹤骏广本4S店采访了解到,2月18日,鹤壁鹤骏广本4S店即将迎来它3岁的生日。该公司为回馈新老客户这3年来对该公司的支持与厚爱,特推

发展历程:

该公司位于鹤壁新区高速路口北100米路西,是广汽本田汽车服务有限公司在鹤壁地区建立的唯一为客户提供整车销售、售后服务、零部件供应和信息反馈“四位一体”的特约销售服务店。主销车型有雅阁、奥德赛、歌诗图、飞度、锋范、理念S1等。

该公司自2009年2月18日成立以来,就提出了“质量第一,效益第二”的口号,最早实现了电脑化管理。售后服务维修、检测

公司荣誉:

到如今,该店已完全具备了为客户提供优质服务的能力与水平。客户的忠诚度不断提高,在业界、厂方、我市企业评比中屡屡获得的荣誉更是为其所付出的努力给予了最好的肯定。

该公司连续三年获得“区域协会合作奖”;2010年获得“全国喜悦销售之星”二等

总经理致辞:

抚今追昔,感慨万千,展望未来,任重道远。鹤骏广本4S店的发展壮大,无不凝聚着各界领导的扶持与鼓励,离不开社会各界朋友的理解与支持,更离不开广本新老客户多年来的关心和支持。在本店店庆3周年即将

设备均采用国际一流的进口原装设备,100%使用纯正原厂零部件,并设有舒适温馨的客户休息室。该公司以高素质的销售团队和高技术水平的维修服务,让客户真切地享受到满意和喜悦。

如今在业界耳熟能详的“透明维修,透明消费,重保养,轻维修,质量第一,速度并重,价格公道”的服务标尺就是敢为天下先的“鹤骏广本人”最早提出并实施的。

奖;2011年第四季度在厂家全国销售满意度调查中排名第一;在鹤壁车市“最佳之星”评选中,连续两届蝉联“诚信车商”荣誉称号;雅阁在鹤壁首届车市“最佳之星”评选中以最高票数荣获“最佳商务车”称号;广汽本田汽车在第二届鹤壁车市最佳之星评选中荣获“畅销汽车品牌”称号等。

到来之际,谨致以衷心的感谢与崇高的敬意。今后,我们会为您提供更加优质的产品和服务,您的满意是我们最大的追求。

鹤壁鹤骏广本4S店总经理 岳茜



链接:

一重大礼:2月18日至3月18日店庆月优惠不间断

升级礼:日系车型置换雅阁即享8000元超级回馈;

荣耀礼:购歌诗图在3年或10万公里免费保修基础上,更尊享4年或10万公里免费保养;

绿意礼:购锋范、飞度、理念S1即享广本节能补贴3000元;

友情礼:老客户成功介绍新客户,老客户即可获赠300元保养代金券一张;

店庆特惠惊喜折上折,每周一款特惠车。

售后特惠:

★免检服务:来店即可尊享13项冬季爱车免检项目。**★特惠服务:**店庆期间,轮胎更换、更换电瓶、维修工时均可享受9折优惠。**★消费有礼:**消费300元以上均可参加抽奖。**★预约有礼:**预约保养送精美礼品一份,工时费8折优惠。**★精品装潢:**活动当日,汽车精品全部6折优惠。**★续保服务:**续保送市区内1年免费救援,工时费8折,送四轮定位平衡1次、全车抛光1次、喷漆1处,免费代办年检一次。2月11日,爱车讲堂等您来!

二重大礼:2月18日下午2点车乐购,推出30台特价车。

三重大礼:2月底幸运车主抽奖广本雅阁、锋范上市见面会。2月25日前购买广本任意车型,即可参与乐透大抽奖。

曝光台

投诉热线:13603925541
邮箱:25027066@qq.com



去年12月上半月投诉车型排行 东风日产逍客、新阳光 双双“上榜”

在中国汽车质量网12月上半月投诉排行榜中,东风日产榜上有名,逍客、新阳光双双“上榜”。

来自四川的逍客车主由先生投诉称:“逍客2.0MT行驶到7000公里时,怠速时有异响。4S店让我换飞轮,我坚决不同意维修,并强烈要求厂家召回有严重质量问题的车辆,更换变速箱总成和飞轮。”

针对新阳光问题,来自江苏的唐先生投诉称:“新车使用才三个月,两前轮连接处多处生锈。4S店说这样没问题,可以继续开,可是我怀疑时间长了有安全隐患。”

从消费者提供的图片来看,出现锈蚀的部位均在支臂与羊角连接处和半轴球笼连接处。如果出现在车龄3年以上的车辆中我们可以理解,但投诉车辆都是刚刚购买几个月的新车,最早是在2011年7月份购买的,而最近的是2011年10月份刚买的。据记者了解,主要问题还是出现在部件材质及防锈处理上。

由于锈蚀主要都集中在连接部件上,尤其是支臂连接球头处,如果锈蚀严重,将会导致连接球头密封部件损坏,润滑油脂漏出。再加之尘土进入,长期使用最终将导致过度磨损,产生空响,也不排除有脱落的可能,将会对行车安全带来极大的影响。
(据中国汽车质量网)

雪佛兰迈锐宝 将于2月15日上市

晨报讯(记者 许燕琴)2月7日,记者在鹤壁新纪元雪佛兰4S店采访时了解到,雪佛兰高级旗舰车迈锐宝将于2月15日在国内正式上市,目前该店已经开始接受预订。

据了解,迈锐宝配置丰富,包括天窗、鲨鱼鳍天线、电镀饰条门把手、车门光亮上饰条、氙气大灯、大灯清洗装置等。前期推出了2.0升和2.4升发动机的多款型,与新君威相比车身长了39毫米,宽度短了2毫米,高度低了12毫米。方形的尾灯设计是从雪佛兰跑车吸取的动感元素。内饰设计则延续经典的“飞翼式”设计,方形炮筒式仪表盘非常有视觉冲击力。

据该店工作人员介绍,迈锐宝集通用汽车全球科技实力大成于一体,以富有驾驭乐趣的精准欧系操控、宁静平顺的美式舒适、生动定义“驾享合一,神形兼备”的中高级车价值,为驾驶者带来更多驾驶乐趣,陪伴新生代中坚力量开拓未来为人生。



迈锐宝

2012 重庆车市猜想: “三不懂”车商必将出局

(上接第七版)

重庆车市各大汽车销售集团也可能出现新的变局。除汽博中心这一超大规模的销售集散地外,百事达、商社汽贸、龙华、互邦、成空等各大集团的4S店均散布于各地,主要通过平面媒体频繁的宣传来传递“集团概念”,一旦停止宣传,其“集团概念”将减弱。而汽博中心目前乘用车年销售达7万辆,销售额突破150亿,80个品牌汽车在汽博中心销售,汽车集群4S店、检测站、车管所、二手车市场、汽车装饰品市场、汽配市场、汽车消费贷款、汽车保险服务、保险快速理赔中心、驾照文化考试中心等服务设施一应俱全,其销量占主城区的比重已近半壁江山。《车周刊》预计,如果各大集团停止宣传,坐拥汽博中心的中汽西南集团将分得车市最大蛋糕。

谁能赚钱:“三不懂”车商必 然惨淡收场

从2003年的井喷到2011年的低谷,重庆车市与中国车市一道经历了大起大落。虽然目前车市大局尚未明朗,但可以肯定的是,“开个店摆台车就能赚钱”的车市全民狂欢时代已经过去。有关销售数据表明,如今重庆车市的销量正在向品牌价值强势的大经销商集中,品牌价值弱势的经销商其销量正逐年减少,有的甚至已经退市。《车周刊》认为,2012年经销商优胜劣汰“大洗牌”的序幕已经拉开。

一位资深汽车经销商对记者说:“现在光靠卖车已经赚不到多少钱了,利润更多地转移到了售后市场,所以打造4S店的长期品牌非常重要,谁的服务好,来的车多,谁就赢得市场。”另一位业内人士表示:“打造4S店的长期品牌,除了自己做得要好,还要宣传得好,酒好还怕巷子深,不宣传等于自找死路。”因为重庆本地平面广告价格过低,重庆车市曾经乱象频出,做广告甚至一度成为经销商赚钱的手段。提价后重庆本地平面广告价格

与国内各大主流城市接轨,一些经销商试图通过做活动来赚钱,但活动如果不宣传,没人参加,实现不了销量,活动也等于白做。部分不懂汽车、不懂媒体、不懂宣传的“三不懂”车商,慌了手脚。

另一些聪明的经销商则选择了与强势媒体结盟,巧用媒体的创意及资源,为自己卖车。如东风雪铁龙曾与《车周刊》合作,举办了“世嘉两厢法式潮人派对”、“世嘉两厢茶山竹海浪漫风情节”、“C5:一杯水,挑战中高级车顶级太空舱”等大型活动;东风日产与《车周刊》共同举办的“天籁V6:一根烟挑战赛”等,极大地提升了品牌价值及参与经销商的知名度、美誉度。据悉,这些品牌的经销商今年将继续加大宣传,巩固自己的品牌价值优势。

《车周刊》预计,2012年下半年,重庆车商优胜劣汰的棋局将开始显现,不懂汽车、不懂媒体、不懂宣传的“三不懂”车商将无情出局。
(据《重庆商报》)

非常车饰
引领潮流 完美服务
我的选择
VIP 预约专线: 133 2392 0266
Add: 河南鹤壁淇滨区九州国际汽车城西侧
Tel: 0392-3322268 Fax: 0392-3378868