

不打“价格牌”，专打“服务牌”

长沙最大宝马4S旗舰店月底盛大起航



长沙驰宝总经理梁文球先生。

2013金扳手完美落幕 十佳服务店、服务口碑店出炉

对于竞争激烈的汽车经销商来说，光是比销售数量已经没有任何技术含量可言，售后和口碑成了很多汽车4S店不得不面对的重要因素。日前，由三湘华声全媒体承办的湖南2013金扳手汽车评选，经过半年多的精心组织，客观、公正的评选，完美落幕。“湖南十佳服务店”与“湖南十佳口碑服务店”相继新鲜出炉。

中汽南方星沙店、东风日产星沙店、长沙路豹、华洋世纪一汽大众店、北京现代瑞特店、东风悦达起亚天润凯达店、湖南永通星沙一汽大众4S店、三菱汽车湖南星宏4S店、东风雪铁龙湖南兰天店、湖南宾至莲花4S店被评为湖南十佳服务店。

而凭借在广大消费者中的良好口碑，“湖南服务口碑店”由进口起亚湖南顺意通4S店、讴歌湖南顺熙4S店、进口大众湖南德熙4S店、进口大众湖南德顺4S店、进口起亚湖南韩通4S店、雪佛兰湖南九通4S店、宝马长沙宝悦4S店、奔腾湖南永通华腾4S店、奔驰湖南华美4S店、吉利湖南帝豪4S店、福特湖南力天4S店、北汽威旺湖南中拓瑞通4S店、广汽本田雨花店、湖南华洋奥迪4S店、湖南永通华运通奥迪4S店、湖南世茂奥迪4S店、江淮湖南庆淮4S店、东风日产湖南华洋星城4S店共同斩获。

此外，弘高融资租赁则荣获“湖南最佳汽车金融服务商”奖项。

■三湘华声全媒体记者 陈龙



在长沙河西麓谷汽车世界有一家宝马4S店，它坐落在东方红路与枫林三路交会处，宏伟的白色建筑在蓝天的映衬下异常醒目。它叫长沙驰宝，隶属于深圳佳鸿集团，是华晨宝马和BMW中国在长沙授权的第四家经销商，也是目前湖南地区规模最大的4s-Upgrade店。8月31日，长沙驰宝将迎来盛大开业，开业后的长沙驰宝将为客户提供贯穿整个汽车生命周期的全方位服务。

日前，赶在开业前最繁忙的阶段，本报记者对长沙驰宝的掌门人——总经理梁文球先生进行了独家采访。

记者：请问，贵店进驻湖南市场及选址河西的理由？

梁文球：湖南是宝马高速增长的一个区域市场，有诸多商机。长沙驰宝之所以将店选址在河西，是因为这里有目前长沙车市中定位最高端的麓谷汽车世界，且它已初具规模，我们非常看好这个板块的发展。其次，长沙驰宝的选址也充分考虑了另外三家已建好的宝马4S店的布局，选址在河西麓谷汽车世界，可以更好地服务宝马的客户，给客户以方便，这也是我们开店的初衷。

记者：作为一家4s-Upgrade店，长沙驰宝和其他经销商最大的区别在哪里？

梁文球：长沙驰宝是目前湖南区域唯一一家4s-Upgrade店，撇去规模最大不说，驰宝的硬件、软件均是升级版的。硬件方面，首先在建筑材料上，驰宝采用的中空玻璃、采光大厅及装修材料等都是本着节能、可持续发展的目的设计的，日后若升级成5S店，不需大动刀斧地改造；其次，驰宝设置

了单独的品牌展示区，在这个区域，客户可以更好地了解宝马的品牌文化，而这个品牌展示区目前其他的4S店也是没有的。软件方面，长沙驰宝的管理团队具有多年宝马品牌销售与售后维修服务的经验，并且所有员工都经过宝马严格培训和测试及宝马全球GOS系统认证，此外，我们非常重视员工培训，会定期派员工到宝马中国培训学院和宝马总部进行产品、技术和服务培训，不断提升各种产品的维修和保养技术，使其更细致地服务客户。

记者：您眼中的湖南市场是怎样的？

梁文球：湖南是豪华车市场增速相当迅猛的一个区域。在5月底的湖南车展上，宝马以282台的销量遥遥领先其他豪华车品牌，一举夺魁。虽然，目前来自同行业的竞争相当激烈，但我仍看好汽车行业、特别是宝马品牌在湖南的发展前景。今年，宝马在衡阳、常德、娄底、邵阳的4S

店都将陆续开建，相信随着网点的增多及品牌文化更广泛地传播，宝马在湖南会有一个较乐观的增长。

记者：驰宝将于本月底开业，从正式开业到今年结束仅剩4个月时间，这4个月，长沙驰宝设定了怎样的目标？作为后来者，长沙驰宝计划如何打开市场？

梁文球：长沙驰宝是隶属于深圳佳鸿集团的一家经销商，属于“外来者”。我们希望，开业后的长沙驰宝能尽快融入长沙市场，向同领域的经销商多多学习，并尽快打造长沙驰宝自己的服务品牌。也希望，随着我们的加入，宝马在长沙的“蛋糕”可以越做越大，宝马品牌的服务水平也能得到一定提升。打开市场有一系列措施，太细致的现在不便透露，可以肯定的是，我们不会打“价格牌”，而会选择“服务牌”，通过细致贴心的客户服务及售后服务在这个市场站稳脚跟，成为一家让客户、员工、投资人及社会都满意的企業。

■三湘华声全媒体记者 刘宇慧

经济信息

广汽丰田“心悦二手车”实现品牌化经营

在我国新车产销连续三年位居世界第一、汽车保有量已达1.2亿辆的背景下，新车市场渐趋平静。根据中国汽车流通协会数据，2013年1-3月国内二手乘用车交易量67.50万辆，相比去年同期增长12.90%。二手车市场大有后来居上的势头。在二手车市场发展

的过程中，如广汽丰田、上海通用等车企，凭借渠道、产品、服务等软、硬件基础，已实现品牌化经营。

据悉，广汽丰田“心悦二手车”目前已拥有231家置换认证店、65家零售认证店和1家二手车零售中心，未来将在全渠道内授

权零售认证店。

广汽丰田“心悦认证二手车”为实现二手车信息透明，设定了严格的甄选条件：广汽丰田本品牌二手车，车龄在5年以内，行驶里程不超过15万公里，评价等级为“优”或“良”，且拥有完整的维修保养记录。同时，“心悦认证二手车”可享受1年2万公里的保修服务，以及2次免费保养，为消费者提供多一层保障。

与此同时，广汽丰田是行业中首个推出最多、最详尽二手车评估标准的车企，为了能客观评估每一辆二手车，广汽丰田制定了高达203项二手车检测标准，自动生成“优、良、中、下、差”5个级别的车辆评价。智能的评估终端可以有效地消除人为因素的影响，准确反映出二手车的真实状况，而不会出现低估。广汽丰田还把销售店的二手车业务向网络延伸，出现了“网上4S

店”。网站包含“买车”、“卖车”或“置换”三大板块，服务范围全面。

近期，广汽丰田正在开展认证二手车特惠活动，购买认证二手车的顾客可获得免费的汽车清洁美容以及售后保养工时券，到销售店出售广汽丰田品牌二手车的顾客可获3000元现金补贴，而该活动中“心悦二手车学堂”及“二手车试乘体验”等环节，则让消费者对手车有更进一步的认识和了解。

傲运通
上汽大通，集国际资源，携领先技术，打造傲领同级之选。
2014款傲运通，为您赢得更多利润空间！
灵变空间 许你装得多
· 超大转弯半径，并有14种座椅组合，座椅多重折叠翻转，空间更灵活
高效节能 许你省得多
· 行业领先的意大利VM发动机技术，百公里等速油耗低至5.4L，输出功率高达136匹马力
· 第三代BOSCH高压共轨燃油系统，喷油压力达到目前经济柴油发动机中领先的1800bar
· 国四排放标准，满足350ppm的压二油品质
大空间，低油耗 自然赚得多
· 270°开侧门，双侧开门，方便装卸货品
· 双轴驱动设计，方便出入限高地区
人性增配 许你赚更多
即日起至2013年12月31日，来店试驾2014款傲运通，可获赠精美礼品一份，并洽当地经销商。
24小时贵宾专线：400-081-2011 欲知更多，敬请关注www.saicmaxus.com

“许·三·多”
许你装得多，省得多，赚得多
上汽大通2014款傲运通 实力登场！

SAIC 上汽集团 SAIC MOTOR
MAXUS 上汽大通

上汽大通2014款V80全系上市 商杰、尊杰接受预定中

湖南申众汽车销售有限公司
湖南省长沙星沙盼盼路2号 0731-86188001