

出发!探索新的未来

——雪佛兰山东地产车助力校园年轻人成功第一步

本刊记者 陈卓

7月,很多离开校园,踏出社会第一步的年轻人,再次站在了人生的起跑线上,怀揣梦想,点燃激情,拥抱热爱,带着对未来的美好憧憬再次启程。在他们最需要加油的时刻,一份来自雪佛兰的支持——“地产车·毕业季”年轻人专属购车计划已经启动,用实实在在的行动起来帮助年轻人迈出人生事业第一步。

7月28日,上汽通用汽车烟台东岳基地雪佛兰探索之旅为梦想而来,通过对工厂每一个造车环节的参观,雪佛兰用过硬品质告诉每一个年轻人,年轻、热爱、品质将一路与你同行!

“热爱我的热爱”是雪佛兰为年轻、激情和梦想添加的最好“注脚”。而在东岳工厂的所见所闻对雪佛兰有了更好的解释——“年轻·造”,近9000人的生产基地,平均年龄27岁,年轻与热爱在这里不仅激发出有着先进科技和靠谱品质的车辆,更营造出一种年轻的生活态度。与雪佛兰相伴,青春自然被激情浸染,在东岳基地现场,雪佛兰为通过“地产车·毕业季”年轻人专属购车计划的车主颁发了车钥匙。雪佛兰始终关注年轻人的购车需求,此次与校园菁英携手,助力年轻人事业第一步,正是对雪佛兰“年轻·造”理念的最好诠释。

在雪佛兰年轻人专属购车计划的帮助下,刚刚实现有车梦的辛彬艳、杨青波通过实地参观,了解到雪佛兰的造车理念、品质、工艺后,年轻的面庞更增加了一份满满的自信。用创新科技实现汽车生活乐趣的无限可能,这就是雪佛兰的年轻·造。年轻,不只是年龄,更是所有人心中与生俱来、永不磨灭的态度,是坚持实现热爱的源动力。



高层寄语



雪佛兰山东区域营销中心总经理 王焱

“雪佛兰不断沟通时下年轻人购车需求,适时为大学校园学生精心准备的购车支持,旨在帮助大学校园的年轻人提前拥有自己梦想。”

“今天我们心怀热爱见证年轻创造,相聚在国内第一辆雪佛兰下线的东岳基地,与大家一同见证雪佛兰山东地产车的实力品质。”

“年轻是前进的动力,对于雪佛兰,对于东岳,也同样对于当今的时代,年轻就是财富,年轻就是梦想、激情、热爱!雪佛兰品牌和团队不仅致力于造车,同时,也在不断向年轻人传递乐观、积极的品牌理念,伴随年轻人在为未来的奋斗中,坚持梦想,追寻内心的富足。用创新科技实现汽车生活乐趣的无限可能,这就是雪佛兰的年轻·造。年轻,正在创造无限可能!今天,雪佛兰不仅生产汽车,更创造年轻的生活方式。”

“新领秀”驾临 中级车市场进入雷凌时代

7月28日,年度重磅中级车广汽丰田雷凌正式发布。一场色彩斑斓的“雷凌秀”在广州上演,好莱坞电影短片《雷凌》全球首映,主演休·杰克曼、舒淇亲临助阵。首映“红毯秀”上,秦岚、宁静、李宗翰、金志文、欧豪等国内明星与雷凌联袂亮相,助力雷凌全国上市。凭借丰田全球最先进的MC平台和“全球车”的号召力,雷凌无疑是一款有实力改写当下中级车市场格局的车型。

雷凌被誉为史上最帅气中级车,同时也是丰田史上最具操控性的中级轿车。雷凌共有1.6L和1.8L两个排量8款车型,官方指导价为:10.78-15.98万元,拥有2700mm的超长轴距直逼中高级车,此外,雷凌还首次引入丰田家族最先进的



的8速S-CVT超级智能变速器,0.35秒的换挡速度也远超同级车型,带有换挡拨片功能,有利于进一步提升车辆的操控乐趣。两个排量车型百公里综合油耗分别为5.9L和6.1L,为同级车树立了标杆。

历经十年磨砺,如今广汽丰田已不再满足于单纯销售产品;雷凌价值感的输出,意味着广汽丰田已经步入品牌营销新时代。(陈卓)

潍柴汽车首款车型英致G3全国巡回上市

2014年7月30日,潍柴英致汽车首款轻型车英致G3亮相全国巡回上市会。本次上市会共发布了英致G3四款车型,销售价格区间为5.79-7.09万元。英致G3搭载三菱1.5L发动机和匹配德国格特拉克变速器,输出83kw和141N.m扭矩,其核心卖点可总结为“劲、享、型、稳”四点。同级车里,英致G3凭借动力“最”强劲、驾乘“最”舒适、造型“新”标杆和操稳“新”规范,造就了这款“最具驾驶乐趣的都市SUV”。本次推出的英致G3全部为自动挡车型,年底还会推出搭载

CVT无极变速器的车型。英致G3凭借同级造型新标杆、动力最强劲、驾乘最舒适和操稳新规范等四大优势,促成了英致G3成为同级最具驾驶乐趣的都市SUV,必将吸引一大批敢玩敢享的都市新生代垂青。(陈卓)



经典永恒,华泰圣达菲内外兼修

一部真正高品质的SUV一定是表里如一,经典传承之作。在SUV新品纷呈推出的市场环境下,如何更好地满足消费者对于兼具时尚与实用的SUV车型的需求,成为各个SUV厂家的必修课。华泰SUV阵

营里,备受瞩目的“自主中高端SUV”宝利格、久负盛名的5月下线的新圣达菲,正风靡于风云际会的SUV市场,“实用为本,时尚为表”,表里兼具的华泰汽车,正在掀起自主SUV“时尚与实用”的强劲风暴。

热情,不会冷却

新福克斯“冲刺Focus1 挑战纽博格林”永不褪色

未经渲染,不需修饰,新福克斯和它的车主们,本色出演了一回追求极致驾驶感觉的真实自我——7月1日,新福克斯“冲刺Focus1挑战纽博格林”系列活动登顶巅峰,8位新福克斯车主出身的冠军车手,在德国纽博格林赛道一展高超车技和滚烫热情,代表热爱赛车运动的中国汽车消费者,将心中沸腾的斗志尽情挥洒。

持续9个多月的活动中,16站区域选拔赛和4站区域晋级赛环环相扣,让热爱汽车运动的近一万二千名车主逐愿成为赛车跑道中的主角。而



作为导师出场的长安福特CTCC车队的冠军车手,更是赛事激烈程度的兴奋剂催化剂,为精彩推波助澜。

当2014年行程过半的时候,福克斯品牌已是同级车销量大片中的领衔主演,迎来了20.15万新晋车主。未来,长安福特与热力车主们必然会再次相约不见不散,联袂续写挑战纽博格林的辉煌。因为新福克斯已与车主们定下条约:让奔跑永不停止;让热情永不冷却;让青春永不枯萎;让希望永不褪色!

随心所欲 超值自动入门家轿导购

近年来,随着自主车企在自动变速器技术方面的不断进步,自主品牌争相推出自动挡车型。纵观目前市场上畅销的自主品牌自动挡车型,东风风神S30、宝骏630、长城C30因技术成熟,性价比突出而颇受消费者欢迎。

东风风神S30自动挡超值版

▷ 售价6.98万

继今年一季度推出感恩版之后,东风风神日前推出的S30自动挡超值版,售价直抵6.98万元,成为6万元区间的唯一一款自动挡家轿。

东风风神S30拥有2610mm的超长轴距,675mm的超宽后排腿部空间以及487L的超大容量后备箱,全车遍及30多处贴心储物空间,拥有豪华晶钻LED前大灯,绿色隔热玻璃等超实用舒适配备,多年来稳坐该细分市场的“性价比之王”的位置。

动力方面,东风风神S30搭载了东风风神A15发动机,匹配爱信新一代4速手自一体变速器,拥有保时捷公司调校的底盘系统,百公里油耗仅6.6L,继续引领该级别细分市场。

宝骏630 1.5L自动舒适性

▷ 售价7.88万

宝骏630的车身设计由泛亚汽车设计中心操刀,没有山寨抄袭也没有标新立异,说不上有多漂亮,但中庸和雅观的外观也让人挑不出毛病。

内部方面,宝骏630的棕色内饰给人良好的视觉感受,储物空间的设计也相对合理,特别是前排,手机、钱包、票据都有各自的安身之所。宝骏630搭载由上海通用提供的ECOTEC 1.8L和P-TEC 1.5L两款自然吸气发动机。其中1.5L发动机最大功率82kW/5800rpm,最大扭矩146.5N·m/3600-4000rpm,

搭载的手自一体变速箱是在通用各种车型上经过长期使用过的,其性能、可靠性、燃油经济性都值得信赖。

长城C30 1.5L CVT舒适性

▷ 售价7.45万

作为长城汽车首款三厢紧凑型轿车,C30外型设计偏向于中庸,内饰方面则是标准的居家风格,实惠的销售价格及较好的综合表现,让其在市场保持着较好的销量。

长城C30采用1.5L排量+CVT的动力搭配,虽然在动力性能表现方面并不是太为出众,但是基本可以满足消费者日常用车需要,只不过CVT的维护成本可能会略高一些。

综上所述,东风风神S30自动超值版在这三款自动挡车型中,依旧保持着领先的性价比,丝毫不失入门家轿标杆的风范。

J.D.Power CSI揭榜东风标致蝉联榜首

日前,全球市场信息公司J. D. Power亚太公司2014年中国售后服务满意度研究发布,东风标致以总分906的高分荣登主流车细分市场榜首并列第一。这是继2013年第一次获得J. D.Power售后服务用户满意度排名第一后,东风标致首次蝉联该奖项。

J.D. Power亚太公司成立于1990年,基于“客户之声”为信息来源,并以独立、公正、客观反映消费者意见而成为国内最权威的客户满意度研究机构。J.D. Power售后服务满意度调查结果已经成为衡量品牌售后服务水平高低的公认标杆,素有汽车品质“奥斯卡”之称,是消费者最佳的购车选择的重要参考,也是考察品牌售后服务品质,促使品牌售后服务水平提升的重要途径。

◆ 严谨的标准

2014年,经过十余年的发展和积淀,东风标致形成了一整套严谨完整的服务标准,包括软硬件标准的全面提升,涉及服务质量,维修工艺,服务规范,服务设施等方面,保障用户能获得满意的服务体验。软件方面:2014年初为进一步满足不同客户的差异化需求,东风标致优化了现有服务流程,14个质量要素及8个质量操作标准进一步规范了4S店维修接待操作要求。在硬件服务设施标准提升方面:今年东风标致继续稳步推进“蓝盒子升级改造”工程。2014年上半年东风标致完成了108家网点升级改造,累计完成229家已有网点的升级改造工作。

◆ 专业的团队

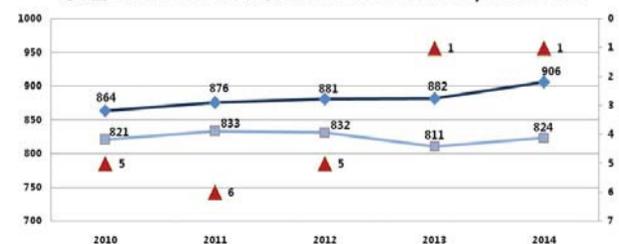
东风标致一直以来立足于严谨

的标准,优化和完善团队结构,以专业的团队保障服务水平。通过严格的人员选聘,严格的岗位培训以及严格的岗位资格考察确保团队的专业性。2014年,基于严格的人员选聘标准,东风标致已经拥有认证技术专家/维修技师8000余名,服务顾问3000余名。另外,今年同期开展的“致心经营”和“一对一客户关系”驻店辅导项目的参与网点也将达到172家。

◆ 无忧的保障

2014年为提高客户满意度,为客户提供无忧的服务保障,东风标致重点加强了客户关怀、服务营销、备件供给等领域的提升改善。客户关爱层面,东风标致针对关怀电话回访中识别出不满意客户,组织网点进行一对一服务关怀转化。备件供应保障方

东风标致J.D.Power CSI历年趋势 Historical J.D.P. CSI performance



面,东风标致利用两年的时间先后建立了上海、北京、成都、广州等4个备件分库;通过以上措施,紧急订货数量大幅减少,经销商物流满意度快速提升,客户因缺件抱怨迅速降低。东风标致严谨的标准、专业的团

队、无忧的保障为国内汽车行业的营销服务树立了新的标杆,对于推动和提升中国汽车品牌服务市场的整体水平起到了积极的促进作用。未来东风标致将继续领跑中国汽车售后,树立起汽车业品质服务的典范。