

聆听消费者的声音,加推致炫特装版 广汽丰田心悦服务为企业注入强大驱动力

在车市进入“微增长”时代的当下,汽车业加速向“服务为王”升级转型。高品质服务将成为车企追求高质量增长的强大驱动力。以广汽丰田致炫为例,自从去年年底上市以来,其销量一路走高,截止至今年6月底,总销量逼近4万台。致炫已然成为了许多年轻人“人生第一辆车”的选择,但广汽丰田并没有停下脚步,他们仍在积极听取年轻消费者的声音,不断对产品进行优化、升级,务求打造一款能及时全面满足年轻人需求的车型。

应消费者需求,加推“致炫特装版”

致炫特装版,是在“天际白”颜色车型上加推黑色内饰版本,并进一步升级内饰软装,让质感大幅度提升。致炫特装版不仅内饰升级,且加料不加价,6.98万元起即可开回家。“天际白”是致炫的主打色,占有销量的40%左右。加装更具个性的黑色内饰,将进一步扩大该白色系列产品的市场受众,提升客户满意度。

众所周知,彰显运动风格的黑内饰在小型车中较为罕见,只有部分品牌在顶级运动版车型上才提供黑内饰装饰,如今致炫增加黑内饰给消费者选装,让其品味与格调进一步提升。黑内饰更具运动风格,进一步凸显了致炫整车的动感特性,对于追求运动个性,且注重生活品质的年轻人来说,选择致炫特装版,无疑更具时尚气息与运动格调。

“心悦服务”尊贵贴心,为企业注入驱动力

广汽丰田不仅面对市场需求反应迅速,在售后服务方

面,更是处处为车主着想,全力解决车主的后顾之忧。

一位致炫车主接受笔者采访时表示,广汽丰田售后服务的细节让他感触最深:“广汽丰田售后服务是让我最省心、最满意的,无论是车辆保养或维修,从车子进入4S店的门口开始,始终都能感受到尊贵、贴心的服务。”

事实上,广汽丰田自2006年渠道成立之初,就围绕消费者需求,高起点、高标准地确立了“尊贵、贴心”的渠道发展理念,并制定了全渠道统一的标准服务流程,致力为消费者提供超越期待的价值体验。经过6年耕耘,广汽丰田在售后服务领域树立了行业标杆,“e-CRB系统”以及“心悦服务品牌”已日渐成为广汽丰田闻名业内的又一个独一无二的标签。

正如广汽丰田内部人士所说:“我们始终铭记,售后服务之路永远没有第一,只有通过持续改善和不断创新,才能离卓越的境界更近一步。”在汽车行业加速向“服务为王”转型的过程中,广汽丰田无疑为征战中国车市“后黄金十年”提供强大的驱动力。



链接

今年致炫出征CTCC中国房车锦标赛,首站便夺冠,展示了强大的赛车性能。8月24日,致炫将征战CTCC韩国站。这是CTCC首次在海外开赛,所以格外引人注目。为此,广汽丰田开展抽奖活动,招募致炫车主赴韩国观赛旅游。即日起至7月30日,消费者只需扫描下面二维码或者直接登录广汽丰田天猫旗舰店,以及广汽丰田唯品会官方旗舰店,订购致炫并且成交,就可以凭发票参加抽奖,赢取韩国四天三夜免费观赛游的机会。并且每一位车主都可带一名朋友或家属同行,机会不容错过。



广汽丰田
天猫旗舰店二维码



广汽丰田
唯品会官方店二维码

全新保时捷Macan登陆中国市场

6月22日至7月7日,全新保时捷Macan在厦门呈现了盛大的上市发布活动。

“Macan”源于印尼语,意为“老虎”。全新Macan一如其名,灵动强劲,蓄势待发——驰骋城市之间,杰出的日常实用性带来的是流畅舒适的驾驭感受;纵横越野地带,轻盈、灵活的动态表现则完美诠释了“Intelligent Performance”之卓越理念。与此同时,作为保时捷家族的最新成员,全新Macan不仅以其出色的驾控性能与标致性的设计元素再度延续了保时捷品牌一脉相承的纯正跑车

血统,更继承了品牌诞生之初便从未止息的跑车之梦。这一切也为其注入了不甘平凡的炽热灵魂——无论白天黑夜,全新Macan时刻准备着为了梦想轰鸣启程。

在首发仪式上,保时捷中国副总裁及首席运营官柯奕迈(Michael Kirsch)先生表示:“保时捷对于跑车梦想的热情从未因时光的流逝而丝毫减弱,全新Macan便是我们对于梦想的再次践行。目前,中国已成为保时捷全球第二大市场,而Macan必将为我们在中国市场的进一步发展提供强劲助力。”

天生SUV操控王

——试驾国产Mazda CX-7

6月28日—7月10日,全国知名汽车媒体齐聚重庆,应邀参加一汽马自达的大型试驾活动。此次试驾的便是即将在7月上市的一汽马自达国产版Mazda CX-7,这款运动型高性能SUV在外形设计、动力装备、驱动系统、安全性等方面都会令人感到有别于其他SUV车型,特别是它的操控性能将给试驾者带来全新体验。

跑车化外形设计

被注入了马自达运动精髓后的CX-7显示了运动型高性能SUV的神采,身着得体的跑车化运动套装,这身行头借鉴了家族著名跑车RX-8的整体风格,同时CX-7的外形设计融合了精雕细琢的笔触——把洗练的清爽感和强悍的流线感相结合,同时追求精细工艺的高品质感,更强调了自身的高级感和强而有力的存在感。

为了使车身线条更符合空气动力学要求,CX-7前挡风玻璃的倾斜角度达到了65.5°,这样整体造型更加接近跑车,而且较其他SUV车型具有更为流线、奔放的车身轮廓。

如虎添翼的强劲动力

这次试驾的重头戏是装备2.3T发动机的四驱版车型,这套动力系统曾经被用在马自达的高性能版车型Mazda6 MPS上。这台2.3T涡轮增压发动机能迸发出175kW、350N·m的强劲动力,这一数值完

全能够匹敌目前市场上的多数3.0L自吸发动机。

超越同级SUV的极致操控感受

试驾过程中CX-7的表现令人惊喜,在涡轮增压发动机的强劲动力推动下,CX-7加速凌厉,变速箱与油门配合得十分线性,换挡过程没有明显的顿挫感,加速过程绵密、持续。

国产版Mazda CX-7保留了原版车型的所有精华,并加入了2.3T发动机与智能适时四驱系统,更赋予了它如虎添翼的操控表现,SUV操控王的精神将在国产版CX-7身上得以延续。

全方位安全呵护

安全性方面,CX-7获得了北美碰撞试验N-CAP评鉴的最高五星评级。同时,两款车型都配备6安全气囊,实现最高被动安全性。另外有4轮ABS,以及车身稳定系统DSC,牵引力控制系统TCS等电子辅助装备,实现了卓越的主动安全性。值得一提的是,CX-7是国产同级别SUV中,唯一四轮全部采用大尺寸通风刹车盘的车型,即使频繁刹车也能及时冷却,实现了出众的制动性能。

目前,全国一汽马自达经销商网络已经开始全面接受预订,即刻预订不仅可以享受置换礼、金融礼,到店客户更能享受幸运礼。



很酷的外观,很低的能耗,很顺的操控

众泰知豆,一款理想的都市短途通勤车

最早知道众泰知豆纯电动车,是通过它在北京国际车展上的亮相。有着意大利的血统、酷似smart的外观、每百公里能耗仅4元的环保特质,第一个直觉就是这是一款很可爱、很实用,关键是很亲民化的车型。

上周五,得知可以试驾这款看上去很酷的城市短途通勤车,立马就拉上一个小伙伴,兴冲冲地出发了。来到位于宁波东部新城福庆路环城南路口的宁波金豆新能源汽车销售服务有限公司的展厅里,看到了不同色彩的小车,黄色、深蓝、红色、白色,如同一颗颗晶莹的水果糖。

销售顾问先进行了简单的讲解——挡位在操作台的中央位置,D\N\R,换挡时,按相应的键就行了。从D挡到R挡,或者从R挡到D挡,切换时,都要按一下N挡。这个原理其实同驾驶喝汽油的车子的原理是一样的。一个刹车、一个油门的设计,让开惯了自动挡车型的我,找到了驾轻就熟的底气。和小伙伴一左一右打开车门,欣喜地发现驾乘空间还是蛮大的,用同伴的话来说“脚比较能伸得开”,顺便说一下,小伙伴也是一位长腿美女。

倒车时格外小心,因为这款车在倒车时,除了要按下R挡键,还需要轻踩油门,对于还没有“吃透”这款车的脾气的我,倒车时就格外小心翼翼。等到把车开到了福庆路上,最初的那种“生疏感”就消失了,一种熟悉的感觉冒了上来。轻踩油门,轻易就将速度拉到了50码。变道时,也很顺畅,用灵动来形容,一点不过为。

踩刹车时,也是“心随我动”的感觉。最初“这是一款纯电动车”的认知所带来的短暂磨合很快就过去了。路面偶尔有不平,特意加大了车速通过,想试试颠簸的幅度,老实说,对于小车来说,抗震性还是蛮不错的。

当我把车开回展厅时,俨然已经把它当成“熟人”了。据销售顾问介绍说,这款车最高时速可以拉到80公里,用220V的电压继续充上4-6个小时,在不打空调的情况下,续航里程可达160公里,百公里能耗最低仅4元,把习惯了每月付出700多元油费的我们结结实实“镇”住了。销售顾问又从后备箱里取出一个充电桩:“只要客户有固定的停车位,我们就免费负责安装。”

尽管这款车的厂方销售价是10.88万元,但是有国家补贴,车商补贴购置税、上牌费以及头一年的保险费,现在只要花上4888元,就能立马把这辆拉风的小车开回家了。这款实惠、可爱、拉风的小车,特别受上下班代步人士、接送小孩的年轻妈妈,忙于采购家庭用品的主妇们的欢迎。

包佳

更多详情请咨询经销商:
宁波金豆新能源汽车销售服务有限公司
地址:东部新城福庆路段渔金小区口
联系电话:88163077、88163577、
18657452617

2014锐骐科技环保体验营杭州站暨节油先锋挑战赛季度赛精彩举行

2014郑州日产锐骐科技环保体验营杭州站暨节油先锋挑战赛季度赛于7月5日在杭州正式开启。

郑州日产锐骐“科技环保体验营”自2012年以来已持续开展三年,通过客户深度体验车辆性能而备受广大车主喜爱。

以客户为中心,进一步探寻并满足客户需求是郑州日产一贯坚持的经营方针。2014年,为了更好地满足郑州日产广大皮卡用户的体验需求,让更多消费者能亲身体验锐骐皮卡产品的科技与性能,今年的体验营将包含“锐骐节油先锋挑战赛”、“好运靠自己比赛”、“锐骐拼图比赛”、“遥控车技术火拼比赛”、“微信分享有豪礼”、“竞品大PK”等多个活动环节,活动内容将会有

很大程度的扩大与丰富。

作为科技环保体验营活动的核心环节——“实战节油赛”,今年在浙江区域以“锐骐节油先锋挑战赛季度赛”的形式展开,从而将体验营活动推向新的高潮。较其他汽车品牌节油赛单纯追求极限油耗不同,郑州日产的体验营则选择了在用户实际使用情景(空调开启、基本路况行驶等)下的油耗测试,测试数据更符合大众消费者购车的参考需求,真实且令人信服,而“节油先锋挑战赛”本身的比赛成绩就是根据消费者在日常生活中的节油数据得出的。郑州日产敢于挑战实际情景下节油比赛的信心,与其二十年来对皮卡技术的研发及车型制造的专注是密不可分的。