

济宁媒体青岛行活动收官,共同品鉴“岛城好房子”

旭辉银盛泰“星语城”落子济宁



旭辉·银盛泰青岛媒体行活动中,媒体记者正在参观。

本报济宁9月6日讯(记者 马辉) 济宁旭辉银盛泰青岛媒体行活动于日前收官。初秋凉爽之时,9月1日至2日,由山东旭辉银盛泰集团济宁分部主办的媒体活动倾情起航,齐鲁晚报·齐鲁壹点、济宁广播电视台、济宁晚报、新浪乐居、搜狐焦点等近30家济宁主流媒体一起携手,前往青岛参观博观一品、正阳府项目,现场感受旭辉银盛泰地产代表作品的人居魅力。

旭辉银盛泰集团将深耕山东大地,匠心精筑,为济宁市场打造高品质住宅。目前,该集团首个落子济宁的项目——低密度花园洋房社区“星语城”落户济宁高新区。以善筑美,辉盛未来,此次星语城项目将改写济宁人居标准,以低密洋房住区引领市场标杆,旭辉银盛泰站在城市至高处,以满足城市居住文化的升级为使命,以精致美学生活家为理念,为济宁更高品质的人

居体验不断探索。济宁新贵和、万达城市展厅现已全面开放。

山东旭辉银盛泰集团带着细致考究的工匠精神,以千亿房企的巅峰实力为起点,再创品牌新辉煌。山东旭辉银盛泰集团发展态势迅疾,以前瞻视野和远见魄力纵横齐鲁,2+6+8的省域化布局:青岛、济南重心双核发力深耕,六大战区布局,八大城市主力推进。淄博、潍坊、

济宁连下三城,烟威事业部已于近期揭牌,蓄势待发。截至2018年6月30日,根据某研究机构的2018年1—6月山东省房企业绩排行榜,山东旭辉银盛泰集团凭借上半年业绩位列山东省TOP10。

未来三年,山东旭辉银盛泰集团将实现三年市场占有率达到7—8%,销售额突破500亿,业绩飞速增长的同时,更要树立起负责任、受人尊敬的高品质品牌房企形象。根据权威机构统计,集团在2018上半年房企排名中,

位居临沂地区房企TOP3,青岛地区房企TOP5,山东省房企TOP10。下半年将有15个项目集中入市,140亿销售额集中爆发。

在合作成为市场主流的时代,旭辉集团和银盛泰集团将合作平台的产品品牌和服务品牌进行推广,可见合作的决心与紧密程度,完全超越以品牌背书、或为拓展土地储备而进行的合作模式。成为负责任、受人尊敬的高品质品牌房企,这是山东旭辉银盛泰集团的美好愿景。

济宁多个新盘“露面”

入市在即热度持续攀升

本报济宁9月6日讯(记者 岳茵茵)

济宁近期一批新盘“未开先火”,引来不少围观,这些楼盘或已备案,或已领取预售证,蓄势待发准备开盘。

金九银十即将到来,济宁城区多个楼盘将在下半年集中开盘或推向市场。《济宁主城区规划》明确,济宁将着重打造太白湖新区及四个新城,济宁诸多入市新盘也颇受准购房者的关注,更多的

刚需和改善型需求或将集中放量。

近日,记者走访济宁城区多家楼盘发现,旭辉银盛泰·星语城主打低密洋房,营造城市居住文化,预计将在10月份开盘;西岸华府二期已经动工,预计10月份开盘;中南瑞马樾府也在为开盘做准备,预计年底前开盘;中南·漫悦湾项目,住宅预计本月面市;中垠悦城二期,预计9月底10月初开盘。

10万台下线 宝沃光速巡航



6月28日,北京,宝沃品牌旗下德云工厂举办“*You raise me up,你,成就了宝沃*”为主题的十万台下线仪式暨感恩回馈活动。

此次的发布会有两个重点,第一个就是宝沃品牌第10万台车正式下线。第二个是包含六大体系的“*Courage Driven by Trust*”宝沃安全感”。其中包括车主安全感、经销商安全感、供应商安全感、媒体安全感、员工安全感以及社会安全感。

首先是车主方面,通过

车辆较高的电子安全配置、全时四驱的快速反应以及ECALL极速呼叫救援等,来解决车主对于安全方面的焦虑。一步到位的价格,以及购车后365天内保价的承诺。与此同时,终身质保、定时维修、上门保养以及免费救援等服务同时解决车主对于价格以及沟通服务方面的焦虑。

经销商安全感主要是体现在:政策方面,如有操作敢于自罚;承诺绝不压库,这一点还是非常有勇气的,什么时候提车,经销商说了

算,维持一个安全库存,确保及时让车主提车;同时制定“0时差服务”,并且调查经销商满意度,总部投诉反馈也会在24小时内进行回复。

对于采购订单,做到签字算数,严格执行;对于满足付款条件的货款做到准时支付,如有失误,将补偿供应商财务利息;作为甲方,严禁吃拿卡要,杜绝高姿态;这三方面则是解决履约、资金以及关系这三方面的焦虑,提升供应商的安全感。

之后就是媒体安全感,

自己作为一名汽车媒体从业者,会非常害怕厂家提供一些虚假宣传,在发布后,导致产生迷惑性的不实信息,或是厂家与媒体之间的互相利用。此次的发布会上,宝沃也承诺不忽悠,说真话,力求严谨缜密;与媒体之间真诚相待,以此获得信赖;以月为单位,与媒体进行沟通,让媒体更加了解宝沃。

抛去外部因素,给内部员工带来安全感也是必不可少的环节。赏罚分明、升官加薪看业绩、有贡献就涨薪;循序渐进,开展培训计划;制定员工服务标准;这三方面便是宝沃对于员工在公平、成长以及环境三方面焦虑的解决办法。

最后就是社会方面。目前汽车行业主要要面对的问题便是环保、能源两大方面,此次参加发布会之前,也抽空参观了一番宝沃的这个德国工业4.0的智能工厂,能够切身感受到宝沃在工厂的排放方面确实做的不错,包括使用绿色材料以及完整的废物处理工艺。除此之外就是宝沃的新能源战略,不盲目效仿新能源优势,也不墨守传统燃油汽车,这是宝沃在此次发布会上给出的信息。

在此次发布会后半段,主角就变成了刚刚下线的第10万台整车。车型为BX7,一台具备四驱功能的新能源

SUV,这也与之前提到的社全安全感起到呼应。该车在外观内饰方面延续了汽油版车型的设计风格了,至于数据方面,搭载e-Propulsion系统,续航里程375公里,最大功率为180千瓦,最大扭矩达390牛米,零到百公里加速7.9秒。

此次活动,可以看作是宝沃品牌的又一个里程碑。进入到2018年后,宝沃经历了一系列人事变动,而在2月份仅为707台的销量也让人们为其捏一把汗。此次的10万台在常人眼中看来并不是一个多么恢弘庞大的数字,但是在宝沃力图实现复兴的道路上可以看作是一个重要的节点,从BX7上市开始计算,实现10万台这一数字用时两年两个月,讲道理,这个速度并不慢,同时10万台下线也印证了宝沃正在用“最速曲线”的发展模式进行着自身“光速巡航”的前进。五月初那场发布会上讲述了宝沃从何而来,而此次的发布会便是扬言告诉我们,他与他的宝沃将往哪去。

宝沃汽车济宁地区唯一官方授权经销商—济宁骏源宝沃4S店
地址:济宁市高新区32国道南首路南高新区汽车广场
销售电话:0537-2812665
服务电话:0537-2832665