

高端访谈

专刊记者 原玥

作为纳智捷品牌在烟台的唯一经销商,山东金阳光集团烟台金阳光汽车生活馆于2013年1月正式营业。至今,烟台的大街小巷随处可以看到纳智捷大7 SUV的踪影。是什么让一个新品牌在短短的10个月可以发展如此之快?纳智捷到底是如何做到的呢?为此,记者采访了金阳光汽车生活馆总经理陈俊龙。



东风裕隆纳智捷金阳光汽车生活馆总经理陈俊龙

源于台湾 体验特色服务

专访东风裕隆纳智捷金阳光汽车生活馆总经理陈俊龙

台湾文化，特色服务体验

以生活馆命名的汽车4S店在烟台是第一次见到,通过店名就能感觉到亲切和温馨。进入展厅,记者并没有直接看到展示车辆,展厅布置也完全不同于其他4S店。陈俊龙带领记者参观展厅布局并讲解:“我们的展厅是以台湾文化为基础设计的,以参观体验式的营销模式为客户服务。展厅分为智能迎宾区、体验剧场、智能解说区、静态展车区、新车交付区和客户休息区六大板

块。”智能迎宾区的系统是国内唯一一个能够对客户要求进行智能分析的流程和系统,客户可以在这里切实根据自己的需求选车。

产品力决定现在,服务力决定将来

纳智捷品牌定位于“自主、创新、科技、预先设想、超越期待”,在内地目前拥有大7 SUV、大7 MPV、纳智捷5 Sedan、MASTER CEO四款具有智能系统的车型。

目前,纳智捷品牌的销售量

日益增长,产品研发和新车上市的速度不断加快。对此,陈俊龙说:“产品力决定现在,服务力决定将来,企业不仅需要好的产品,更需要有好的服务。”东风裕隆对纳智捷品牌推出延长三年保修服务,在原有的三年/十万公里的保修基础上,加大至六大系统六年/十五万公里保修,让客户对购买纳智捷汽车更加放心。

陈俊龙是这样规划的:“为更好地服务于我们的客户,我们将在机场路建SA+级店,方便客户购车,在主要县级市建‘城市快捷服务站’,便于服务远距离

的客户,完善我们的服务体系,全方位打造纳智捷品牌。2014年上半年,将上市新款大7 SUV,下半年将生产由纳智捷5Sedan平台上的小型SUV--GPK,以更多的产品来满足消费者更广泛的需求。”

车展优惠多,价格价值双保证

2013汽车惠民促销展即将开始,在谈到汽车惠民促销展上对消费者有什么优惠政策的时候,陈俊龙说,东风裕隆给客户的是价格和价值的双保证,我们

郑重承诺:购买东风裕隆纳智捷任何一款车型,均可享受一年内降价现金补差的权力,简单地说,就是用明年的价格购买今年的车,一年内不需要担心车辆降价及降价带来的贬值。

参加惠民车展,当然要给客户实惠,车展期间购买厂家特别支持的车型,可以享受“今年交一半,剩下的明年再说吧”半价购车活动,零首付、零月供、零利率,一年保险、两年保养、三年保修,四季装潢的礼包全部送,此项赠送特别说明,车展过后即刻取消。

编辑:张潇匀 美编/组版:夏坤



纳智捷钜惠震撼来袭

2013.11.8-10

烟台冬季车展

烟台莱山国际博览中心E馆E8展区

零首付、零月供、零利率、 壹年保险、贰年保养、叁年保修、肆季装潢

心款待 新智慧
纳智捷 大7 MPV

以双引擎决定世界
纳智捷 大7 SUV

纳智捷5 Sedan
创世登场

大师之座 传奇见证
纳智捷 MASTER CEO



烟台金阳光汽车生活馆 贵宾专线: 0535-6811389

地址: 烟台市芝罘区幸福南路9号



东风裕隆