

执着欧宝 用心在车 关怀到人

专访烟台市嘉行汽车销售有限公司总经理梁小伟



专刊记者 原玥

在进驻烟台长达八年的时间里,欧宝经历了风风雨雨,但作为原装进口的德国品牌,欧宝一直处于稳定的发展态势,是什么让欧宝从刚刚进驻烟台到现在拥有近千台的保有量呢?为此,记者采访了烟台市嘉行汽车销售有限公司总经理梁小伟。



烟台市嘉行汽车销售有限公司总经理梁小伟

悠久历史,严谨对待

自1993年欧宝汽车进驻中国大陆市场,以“用心在车,关怀到人”的理念赢得了消费者的信赖。梁小伟总经理于2006年3月把欧宝引进港城烟台,让港城的市民更近的接触欧宝这个品牌,了解这个德系车严谨

的工作理念,梁小伟总经理同样也是把“用心在车,关怀到人”作为自己的工作信条。“以人为本”是他经常挂在嘴边的话。

欧宝旗下现有英速亚、新雅特GTC、麦瑞纳、新赛飞利和安德拉五款车型。其中在今年上市的英速亚、新雅特GTC、麦瑞纳、新赛飞利这四款新车,给期待欧

宝新车的消费者非常强大的冲击。梁小伟总经理表示,新上市的这四款车型,消费者都说质量非常好,能让消费者这么认可,也是对他认可欧宝这个品牌的鼓舞。

运动的车型,优质的服务

欧宝车型的主要特点在于

运动。包裹式的座椅、运动方向盘都是其他车所没有的。梁小伟总经理说:“我们的车给车主带来时尚运动的感觉,但是,在给他们带来享受的同时,安全也是非常重要的。包裹式座椅这一设计,在车辆转弯的时候能够最大程度的保证驾驶员的平衡,让他们在行驶的途中拥有最舒适的感受。”

除了车型本身优质的特性,专业的售后服务也是它八年能在烟台拥有近千台保有量的重要保证。梁小伟总经理说:“我们的售后是非常专业的,不管是在维修还是在车辆养护方面都能让客户满意。除此之外,我们还有24小时救援服务,不管何时,只要车主的车出了问题,我们都会赶到现场帮助处理。”也正是这样的服务态度和这样专业的服务团队,让认可欧宝的消费者越来越多。

整,梁小伟总经理认为,相对于今年的保持平稳销量的情况,明年将是逐渐发展的一年。他说:“对于明年的发展我们很有信心,除了代理欧宝汽车,我们还增加一个新品牌——东风御风。它是一款欧系宽体轻客,分为客运和货运两个车型,现在在售的是3.0T发动机的车型,明年将会有2.5T的新车上市,上市的新车能更贴近消费者的需求。”

强大的自信心不仅来源于梁小伟总经理自身对于品牌的执着,更多的是品牌的高品质带给他的。他表示会加大力度来完善服务体系,让客户看到一个更加强大的专业团队。而新增加的东风御风这个品牌是首次引进烟台,同时也是烟威地区的总代理,这样强大的品牌更具市场竞争力,也让梁小伟总经理对未来的发展充满了信心。

未来发展,充满信心



技术控必备—OBD车载检测仪

伴随着科技的发展,车用安全配件也越来越全面,从安全锁到后防撞钢梁,此次要给大家介绍的是ODB车载检测仪。

OBD是什么?OBD是一个专有名词的缩写,中文的意思是:车载自动诊断系统。这套系统能在汽车运行过程中实时监测发动机电控系统及车辆其它功能模块的工作状况,发现工况异常时会以

诊断故障代码的形式存储在系统内的存储器上。后期为车辆的维修和保养提供帮助。

如果你是一个技术控,那么这样一个OBD接口的检测仪就显得必不可少。除了读取故障码以供修车外,日常我们还可以通过这个接口获得车辆的各种工况,包括故障信息、油耗记录、加速减速测试、电池电压、进气温

度、空燃比、节气门开度、扭矩马力、行驶历史数据等数据。了解这些数据工况的同时还能在朋友们炫耀一番“我的车最近温度不稳定需要调一下”之类的,小伙伴们肯定会投来羡慕的目光。

最常见的OBD检测仪主要采用无线OBD接口适配器加智能手机端软件的组合形式。与传统有线数据产品相比,即插即用省去了

外加显示屏和布线的繁琐。使用过程中只需将检测器插到车辆的诊断接口上,将手机通过蓝牙或Wifi与检测器链接通过诊断软件获取车辆的各项信息及诊断故障码。

想要更细致了解爱车的车主朋友可千万不要错过OBD车载检测仪,细致的仪器更能确保我们行车的安全,技术控们准备好了吗?



OBD车载检测仪

贴心关爱季 风行伴您行



菱智M3

专刊记者 孙维扬

2013年度“中国汽车售后服务客户满意度调查结果”显示,自主品牌售后服务满意度提升较大。近年来,自主品牌服务水准的提升,体现在更密集的季节性关爱活动,更先进的服务理念和更贴心的服务政策等诸多方

面,东风风行就是一个典型的例子。

12月1日,烟台大渝风行正式启动“贴心关爱季”专项售后服务,在长达30天的活动期间,通过“3DC回访”、“客诉闭环处理”和“爱车讲堂”三大温暖行动,帮助用户全面检查、护理爱车并普及更多车辆使用常识,共同备战严峻的冬季用车环境。

据了解,烟台大渝风行“贴心关爱季”涉及维修、保养、用户关爱等多个方面。所有用户进店维修保养之后,烟台大渝风行售后服务人员,将在3日内进行电话或短信回访,了解客户车辆维修保养后的使用情况;对每位用户反馈的任何用车问题,烟台大

渝风行售后服务人员都将及时、有效地解决;此外,烟台大渝风行将邀请客户到售后服务站进行车辆知识和养护知识宣讲,帮助新老车主掌握充足的冬季安全用车知识。

记者了解到,“贴心关爱季”是烟台大渝风行四季关爱活动的一部分,在今年的前三个季度,大渝风行已先后举行了“微笑服务季”、“明白消费季”、“温馨交车季”活动;此外,烟台大渝风行每年都会举行诸如“清凉一夏、冬日暖心”等应季服务月活动。通过应时应季的售后服务举措、超长售后服务质保期,24小时故障救助制度,强化服务人员素质,细化服务流程等诸多措

施,烟台大渝风行为用户打造了360°的专业服务体系。

一直以来,烟台大渝风行秉承“专业的手,关爱的心”服务理念,将人性化的关爱融入到店后服务每一个环节当中。包括菱智商务车在内的东风风行全系产品,车主能够享受长达5年或10万公里的质保期。

多年来,凭借对消费者“关爱”理念的坚持,售后服务水平的不断提升,烟台大渝风行在消费者中赢得了良好的口碑,产品的高性价比得到了广泛认同,销量也稳步提升。据悉,风行2014款菱智M3正在火爆发售中,到店赏车试车即有好礼相送。