

用优秀和优质打动顾客

专访海马汽车销售公司副总经理 刘海权

问:刘总您好,可否谈谈济宁豪源销售服务店开业的意义和您的期望?

答:

首先非常祝贺济宁豪源销售服务店开业,山东作为全国较大的一个汽车市场,2014年上半年济宁在省内的汽车上牌量排名第六,轿车总量为42万多台。

济宁豪源店申请标准为B级店,但实际建店规模是超A级店标准,占地面积4048m²,建筑面积2880平方米,是目前海马汽车全国规模较大的形象店之一。在呈现海马汽车全新的蓝翼店面设计理念上可以说到了极佳的示范作用,同时因为新店运用了全新的展厅功能区域设置和目视化车间管理系统,在提高服务质量的同时也会带给客户更多的便利,能极大提升海马汽车用户的客户满意度。

在此先预祝济宁豪源销售服务店开业大吉,并且在未来的营销工作中取得优异的销量表现,成为海马汽车销售体系内真正的标杆示范店,也成为海马品牌向用户提供优秀产品和优质服务的旗舰平台。

问:可否谈谈海马S5、海马M3在济宁汽车销售市场发展空间的?

答:

首先山东市场是海马汽车的重要销售区域,一方面是海马汽车销售网络覆盖最广的省份之一,另一方面在销量支撑上也提供了很好的销量保障。而济宁是山东市场销量贡献的重要增长点。

随着经济的发展,济宁的用户对于汽车的需求不仅体现在量的增加,更体现在对用车需求和情感契合度上越来越精准。2014



9月9日,在这个寓意着长长久久的日子里,海马汽车济宁豪源销售服务店盛大开业,从此海马汽车B线网络在山东市场又多了一家专业的、高规格的销售服务店。在济宁豪源销售服务店开业之际,运河车市的编辑专访了海马汽车销售公司副总经理刘海权,在访谈中刘总经理对海马品牌未来在济宁的发展寄予厚望。

年的市场相对于前两年有着较大的发展,海马汽车在济宁市场进一步扩大。继2013年海马M3上市8个月内销售930台后,14年上半年已实现销售649台,在同级别车型中与瑞纳和赛欧形成入门级A级车的销量前三甲,构建起了该细分市场的第一销量集团;海马S5尽管在4月才上市,但也已表现出极强的市场竞争力,

预计在第四季度1.5T车型上市后,将成为济宁地区的紧凑型SUV车型的标杆之一。

问:我们知道在2013年海马M3一上市便引起了强烈的关注,获得月销过万的销售成绩,进入2014年海马M3的发展有什么规划?

答:

在6万元价格区间的家轿市场中,首先海马M3与很多车主都有着一见钟情的“眼缘”。海马M3凭借时尚动感的潮流设计、多样化的实用功能、越级的安全配置等过硬品质,受到了越来越多年轻消费者的热捧,并且在今年成功实现了月销过万的销售成绩,已经成为6万元自主中级车的冠军车型。

在今年第四季度,海马M3还

将推出更加年轻时尚的年型产品,从车身颜色的选择度和智能领航配置方面进一步满足消费者的用车需求。

问:海马S5上市已经有些日子了,我对这款车已经有了一些初步的了解,可能很多网友跟我一样,见到S5的第一眼就会说,哇~这车真漂亮!请问刘总,您觉得海马S5除了外形漂亮、上档次之外,它最核心优势是什么?

答:

核心优势:

造型是最直观的优势:外观方面由意大利LD'A公司打造整体造型,引领国际潮流趋势,虎鲨式前脸和车身线条是年轻动感最直观的视觉感受;内饰方面采用的高品质搪塑工艺,超越很多同级别合资车型;丰富的功能模块结构美观,使用便捷,体现人体工程学和S5的完美结合。

底盘及平台技术是海马汽车一贯优势:日本TEIN公司的专业底盘调校,并且海马汽车多年专业赛道数据也使S5在操控感受上具备了与合资城市SUV一较高下的实力。

科技与安全:360°智能驾驶辅助、全面安全(刚刚斩获C-NCAP五星安全)

舒适人机工程:剧院级NVH控制技术

市场销量:海马S5预售期的线上有效订单近7000辆,远远超过了预期。全国上市后不到两个月销售成绩超过8000辆。相信随着全国各区域的上市、年内1.5T车型的推出,海马S5的销量还会再上一个新台阶,手动+自动车型,目标是月销过万。

难以想象的诱惑,当然不止一点,海马汽车金融风暴席卷夏日,0利率、0手续费,双重诱惑给你超级惊喜。8月1日至9月30日,购买海马S5或M3即可享受金融优惠,0压力、0负担,轻松有车玩转夏日,诱惑马上变现。

扫二维码立即参与活动



海马S5微信
订阅号

海马S5新浪
认证微博



海马汽车



海马汽车

济宁鑫源汽车销售服务有限公司 (海马汽车4S店)
销售热线: 2969666 服务热线: 2937999 续保热线: 2989860

金乡申科: 8763222
汶上神华: 7223777
梁山顺达: 7336699
嘉祥瑞源: 3232716
二号井通源: 2745888
兗州鸿盛汽贸: 15163709799



海马汽车