



全市下月开展“安全生产月”活动

B02 主打



花样童年

5月30日,德州市直机关幼儿园在校园内举行“欢乐童年 精彩无限”六一嘉年华活动。师生用十多个精心准备的文艺演出,一起迎接节日的到来。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 马志勇 摄

市场监管投诉热线“四线合一”

本报5月30日讯(记者

刘潇 通讯员 井凤燕) 5月30日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者从德州市市场监督管理局获悉,为更好的服务人民群众,建立统一、权威、高效的市场监管投诉举报入口,自6月1日起,原工商12315、质监

12365、食药12331、物价12358热线号码统一整合为“市场监管12315热线”,并由市12345市民热线统一管理、接转、督办。

如果市民有对市场监管方面的投诉举报、业务咨询、工作建议等,可以直接拨打12315(或12345)。

首届眼镜行业职业技能大赛开幕

本报5月30日讯(记者

张磊 通讯员 郭静) 5月30日,首届“山东老字号英翔杯”眼镜行业职业技能大赛在德城区开幕,来自德城区的10支代表队共58名选手参加比赛。

大赛按照职业鉴定三级标准举办,实操科目

设验光组和定配组两个工种。验光组设检影验光、开具处方、综合验光仪检查、裂隙灯检查、角膜曲率检查、渐进还原、测瞳高7个类别,定配组设眼镜加工、眼镜检测与调校两个类别。理论考试成绩和实操的成绩汇总为最终成绩。

今日本报B叠4版 本版编辑:常学艺 美编:魏巍

垂直细分城市SUV又来一员“战狼”

东风风神抢滩德州市场

对话东风风神德州襄东店董事长张鑫——

记者:德州襄东隶属于襄阳红牡丹集团,请您介绍一下企业的发展历程。

张鑫:襄阳红牡丹集团成立于2009年6月,作为东风风神全国第7家种子经销商,连续8年获得东风风神钻石级经销商称呼,是东风风神体系内销售服务双标杆经销商,被评为湖北省十星级示范文明企业、基层示范党组织。作为一名共产党员,要服务大众,为打造社会主义经济贡献一份力量。集团经营十年以来,陆续在湖北谷城、河南商丘、山东德州投资东风风神标准4S店,服务超过30000名东风风神客户。集团本着服务至上,回馈社会为目标,为广大客户提供优质的服务体系。东风风神德州襄东专营店的开业,预示着红牡丹集团发展东风风神自主品牌事业的决心。

记者:在自主品牌之路上,东风风神已经耕耘多年,对于自主品牌的汽车之路有什么看法?

张鑫:未来中国汽车行业发展要依托自主品牌的发展,东风风神作为东风汽



董事长张鑫(右)和销售部部长何达(左)接受记者采访。

车集团的战略发展品牌,经历了汽车行业的起起伏伏,我看自主品牌的发展,更相信央企自主品牌的决心。经历过寒冬,未来自主品牌会迎来春暖花开。

记者:2019年汽车市场再次下滑,自主品牌份额持续萎缩,但张总依然选择东风风神品牌在德州市场逆势扩张,是基于什么样的战略考虑的?

张鑫:首先,德州提供了良好的投资环境及良好的配套设施,我们在开业之前,做了充分的调研,发现山东的汽车上牌量一直在全国

靠前,德州的上牌量也相当可观。目前,我们已经在河南商丘、山东德州陆续开业了我们的4S店。

德州是京津冀一体化协同发展城市,有将近600万人口,市场潜力巨大、汽车消费层次丰富,东风风神德州襄东店的开业将作为未来红牡丹集团在华北市场开展东风风神事业的重要节点城市。我们襄阳红牡丹集团携手东风风神也决心走出湖北,开拓全国市场,在其它地方建我们的专营店,把东风风神事业做大做强是我作为一名东风人的梦想。

对话东风风神销售部部长何达——

记者:汽车市场竞争如此激烈,东风风神在品牌、产品两方面是如何布局的?

何达:东风风神品牌隶属于东风汽车集团有限公司乘用车板块,2007年至今,我们一贯打造自主高端汽车品牌为发展战略,东风风神品牌已经成为东风集团不可或缺的一部分,在去年上市的战略车型全新一代AX7,预示着东风集团发展自主品牌的雄心,这款车充分体现出东风风神自主品牌SUV的风格,这只是东风风神三年振兴计划中的一部分,今年年初我们启动了东风风神品牌换新计划,在产品布局方面,上海车展我们推出全新轿车——奕炫、AX7PHEV、换代AX7国六版、新能源汽车E70等战略车型,并且携手中国乒乓球国家队开展新一轮的品牌焕新营销活动,未来会陆续投放全新车型产品,来提升东风风神品牌力。

记者:东风风神德州襄东店的开业,是东风风神怎样的发展策略和机会?

何达:东风风神布局德州,是品牌角逐山东,崛起华北市场的重点,山东是东风风神在华北的重要市场,红牡丹集团以非常快的速度承担了东风风神德州区

域的市场销售重任,在渠道开发、市场开拓等方面给予了充分支持和保障。东风风神品牌在德州市场要占据6-12万级SUV车型的市场份额,依托东风风神德州襄东店打造德州老百姓信赖的“国民车”,我们将会把销售团队下沉到各个县市区,为消费者提供优质的购车环境、全方位的售后服务,把东风的军工级严谨的产品和服务送到老百姓身边。

记者:对以后东风风神在德州市场发展有什么期许?

何达:东风风神在山东有良好的客户基础。在品牌知名度、美誉度提升层面我们主机厂会大力支持德州襄东专营店的发展,无论在广宣、营销活动、销售政策方面侧重于德州市场,使品牌在德州市场快速打开局面。

把量做起来作为我们未来的小目标,比如从1-500辆的量的突破。先让车在德州马路上跑起来,让老百姓认识东风风神品牌,提高车辆在城市里的识别度,做扎实这个市场,积累市场口碑。东风风神德州襄东店一定会成为东风风神体系又一亮点,为东风风神品牌崛起华北市场做出突出贡献。

(王金强)