

交警部门回复护栏开口建议

认为:附近有人行横道不符合开口条件

详见C02版



■今日看点■

偷车工具卡壳
小贼弃车露馅

>>详见C04版

10天接到15起
杂物燃烧报警

>>详见C04版

编辑:于雪莲 美编:车鉴恒

今日C01-C08版

童趣常在

10月10日是世界精神卫生日,今年我国的宣传主题是“精神健康伴老龄,安乐幸福享晚年”,呼吁全社会关注老年人精神健康。截至目前,淄博市65岁以上老人的数量为45.4万人,其中有26700余名老人身患老年痴呆症。

本报记者 姜文洁 摄

>>详见C02版、C06版

长城汽车 赢在当下——客户篇

今年以来,随着市场形势日趋严峻,汽车厂商间的竞争也正在从产品销售向营销服务全业务链延伸。对自主品牌而言,如何快速弥补终端管理和服务的短板,已经迫在眉睫。作为自主品牌的新领军者,长城汽车秣马厉兵,做好了打一场持久战的准备。



关注中国汽车行业走向,尽在——《长城汽车 赢在当下》,集齐六篇系列报道,可获得1000元购车代金券,老客户可获赠两次汽车保养。



8月19日,长城汽车“决胜终端”推进大会在北京隆重召开,来自全国各地的经销商、服务商1500余人共同参加会议。“变革营销模式 领先决胜终端”成为本次大会的核心议题。

这是一次非同寻常的营销服务大会,也是一次坚定变革决心的大会。

如果说以往各厂商的经销商服务商大会大多在谈产品、谈销售、谈商务政策,那么本次大会则更多地是在谈模式变革,向经销商服务商坚定厂商变革的决心,是一次以“让客户满意”为核心议题,通过自我检讨、标杆比对、情境模拟、视频培训等多种形式来转变经销商服务商的顾客价值观的作战动员大会。

在很多媒体的印象中,长城汽车董事长魏建军是一位“技术迷”,很多时候更乐于同媒体记者谈论新的产品和技术,但此次面对媒体,“客户满意”和“服务创新”则成为其谈论的核心内容。魏建军坦言,“作为企业必须用真心、真情和绝对负责的态度,才能真正做到对消费者负责,采取非常有效的方法、手段,长期地为顾客创造超值的产品和服务,只有做到让顾客真正满意,你这个企业、企业经销商才能得到

自己想要的满意,这是一个很公平的公式。哪有说总是让顾客不满意,而企业能满意,哪有这样的事!所以说企业真正为自己负责,就要首先做到让顾客满意,才能获得更大的发展。”

打造竞争优势,变革和创新是最好的利器。王凤英表示,通过这次大会的召开,旨在使长城的销售服务商全面理解决胜终端项目的整体价值,真正做到内心触动,转变思想,从而激发销售服务商在决胜终端项目推进中的主动性;并向合作伙伴传递长城汽车勇于变革的决心,厂商共赢的愿景。长城汽车将通过率先实施在终端管理、销售服务上的营销模式变革,为真正提升客户满意度保驾护航。

随着汽车市场进入缓慢增长的稳定发展阶段,尤其是在产品品质同质化较为严重的中低端市场,目前企业之间的竞争焦点已经由原来的产品品质等“硬实力”竞争逐渐延伸到营销服务“软实力”之间的竞争。业界专家表示:汽车企业未来想要走得更稳,发展得更好,一定要靠品牌的力量。而“客户满意度”对汽车品牌的健康持续发展具有至关重要的意义,尤其对车主的品牌忠诚度和品牌推荐度,以及品

牌溢价能力的提升具有重大影响。和品牌提升一样,客户满意的提升是一项长期工程,需要长效机制保障。

魏建军坦言,“竞争就是这样的,要不断的提升、要不断的创新,让顾客满意说白了也是对自己负责,为了长久的、持续的健康发展,我们必须要在每一个环节上都进行创新,不仅仅是在技术上,质量上去进行创新,营销和售后服务也是产品不可分割的一部分,必须要有创新,必须要做好。”魏建军表示,坚持聚焦战略,继续加大研发投入,以积蓄专注而专业的力量,通过不断提升产品力和营销力,打造品牌力,将是长城未来长期追求和坚守的核心目标。

业内人士普遍认为,在自主品牌阵营中,长城汽车已经成为一个持续健康发展和品牌向上突围的标杆企业,长城此次发起的这场决胜终端战役能否为自主品牌带来另一个服务提升的样本案例?让我们拭目以待。

关注中国汽车行业走向,尽在——《长城汽车 赢在当下》,集齐六篇系列报道,可获得1000元购车代金券,老客户可获赠两次汽车保养。

淄博顺骋长城汽车4S店

电话: 0533-6215000 3193870

地址: 淄博市张店区中心路176-1号

淄博骏骋长城汽车4S店

电话: 0533-8172000

地址: 张店区山泉路王舍立交桥南100米路西

淄博惠骋长城汽车4S店

电话: 0533-2975000

地址: 淄博市张店区山泉路86号