

让满意成为 一种常态

一种常态

本刊 综合

据中国社会科学院近日发布的《中国汽车社会发展报告2012-2013》显示,截至目前,中国每百户家庭的私人汽车拥有量已经超过了20辆。可以说经过了“黄金十年”的井喷式增长,中国汽车工业在技术、管理、品牌等几方面均取得了长足的进步。然而,在这10年的快速发展过后,如今的中国汽车市场也已经进入了自己的转型期,它正在由新兴市场向成熟市场过渡,逐渐步入一个更为理性、相对平稳的“后黄金时代”。

格局变化 买方市场逐步成型

从2012年底的统计数据来看,虽然我国汽车的产销量实现了一定增长,但较之2011年之前已经有了大幅缩水。中国汽车工业协会相关负责人预测,今年中国汽车市场的整体需求量将为2080万辆,同时他认为,当汽车产业产销超过1900万辆之后,就很难再出现高速增长。因此,中国车市在2013年会继续平稳增长,产销将与2012年持平。

正是在这种持续“微增长”的大环境下,买卖双方的供求关系也悄然发生了变化,这种变化实际上意味着中国车市正在进入买方市场,而买方市场这种形式的到来应该说将是今年,甚至是今后数年里中国汽车市场最重要的现象之一。

服务品牌化 赢得稳定市场

近年来,随着车企间的竞争进一步升级,已由过去那种产品间的较量转变为品牌实力的综合比拼。而售后服务这一对于汽车品牌至关重要的环

节,重要性也进一步凸显。越来越多的车企开始认识到,一个优秀的汽车品牌,除产品要在设计、品质、性能等方面获得用户的认可外,服务口碑也是重要指标。服务品牌化能够为汽车品牌积累客户,赢得用户的信赖,为汽车厂商赢得稳定的市场。

市场成熟 车市进入满意度营销时代

面对这一全新的市场环境,如何继续生存甚至取得更好的发展,也就成为了众多汽车企业不得不去思考的问题。回顾过往十几年,汽车营销从价格血拼、饥饿营销,到安全营销、打文化牌,各家企业可以说是无所不用其极。但随着市场的日趋平稳和成熟,人们发现无论是产品、技术还是品牌和服务,最终的目标都是要提升客户的满意度。

综上所述,对于目前的中国车市来说,价格已不再是人们唯一的关注点,从前单纯的销量竞争也更多的转变为了服务之争、满意度之争。

由此,可以说如今的国内汽车市场已经逐渐进入到了一个满意度营销的全新时代。

浙江吉利控股集团汽车销售有限公司 | 400-820-5598 | www.engloncar.com

家享型都市SUV 吉利英伦 SX7 为家上市



SX7 爱家更男人 魅力有+ 体贴有+ 乐趣有+ 周全有+

全心为家,至爱有+

吉利英伦SX7,大气动感的魅力外观,客厅式舒适空间,NVH全方位静音工程带来舒适静谧的驾乘体验,更多人性化智能配置,从点滴中对至爱家人体贴入微。

DSI 6AT手自一体变速器,带来顺畅无比、乐趣满溢的操控感受;7安全气囊(特设膝部气囊),为至爱家人提供更多一层安全保护。融魅力外观、体贴配置、操控乐趣、周全防护于一体,家享精彩驾乘体验由此开启。

吉利英伦SX7,为家而至,诚邀家享。



济宁北辰4S店

销售热线: 3150001

地址: 济宁市新327国道洙府河向东188米路北圣达汽车博览中心

GEELY | 快乐人生 吉利相伴

英伦品牌旗下车型: SX7 SC7 SC6 金狮 金鹰CROSS SC5-RV SC3

中国一汽

奔腾 BESTURN
进取不止



多重特惠 一触即享!

奔腾全系迎春促销季 盛大进行中



2013年3月1日-4月30日,奔腾B90、B70、B50购车四重特惠组合方案,想你所想,更加超你所想!

(一)超值价格:奔腾B50,最低7.88万元;奔腾B70,最低10.88万元。

(二)特惠置换:任意品牌皆可置换奔腾相关车型。

(三)金融方案:50%首付,0利率,0手续费。

(四)购车无忧:大总成5年或10万公里保修。

济宁天虹汽车贸易有限公司

东城区4s店: 济宁金宇路59号置成国际往东100米 销售热线: 2980111 2980800
西城区4s店: 济宁市105国道金宇汽车汽配城对过 销售热线: 2779777
二级网店: 曲阜直营店 15020777558 邹城直营店 18264738305 邹城安德店 5348808
梁山直营店 18606477752 微山新瑞店 13853762441 嘉祥天虹店 15206752488
金乡向阳店 18369778180 鱼台鹏华店 6211977 微山星月店 3185111
汶上亨运店 7298588 泗水新华店 4258818 二手车置换热线: 13235378172