

一汽马自达第七届精英管家赛-选拔赛火热进行中

一年一度的精英管家赛开始啦

一汽马自达成功举办了六届精英管家赛,提升了一汽马自达全国4S店服务水平,为车主提供了优质的服务。2013年一汽马自达第七届精英管家赛-选拔赛将于4月10日-6月9日在聊城金源马自达4S店正式拉开帷幕,诚邀一汽马自达广大车主参与

中。精英管家赛是一汽马自达售后服务的一场盛事,更是所有服务人员相互学习,共同提升的平台。为配合“夯实基础,打造服务之年”的服务方针,第七届精英管家赛将成为“全员关注、全员参与、全员提升”的一项盛事,是所

有服务人员的一场“全”运会。“提升”不是口号,是我们全员“动”起来共同努力实现的一个过程,我们关注的不仅仅是比赛成绩,全员提升才是我们的共同目标。

大赛设立选拔赛、区域赛、决赛三阶段晋级。区域赛、决赛阶

段比赛科目为标保工艺及服务流程竞赛。选拔赛阶段设立全员提升计划,通过考核、实操、自评等形式实现各店全员提升。选拔赛(全员提升计划)阶段是本次赛事重点阶段,着重于全体人员服务意识、技能的整体提升,最终达到真正的提升效

果。“夯实基础,打造服务之年”是今年工作的主线,“精于艺 诚于心”是我们对所有服务人员的要求与期望。每一位服务人员将大赛取得的成果应用于实际服务,为一汽马自达的每一位车主提供更加优质的服务。

东风雪铁龙 关爱大众安全



经过2012年的调整期,2013年可谓中国车市又一个不平静年份。汽车三包历经十余年反复,呼之欲出;汽车技术安全再起风波,消费者抱团维权。政策的加速落实,对技术品质标准的呼吁,足以将2013年定义为“汽车品质年”。这一年不但具有里程碑的意义,也或将决定中

国汽车市场的未来走势。

更好选择 来自法系

2013年1-2月,汽车产销量同比增幅均超过14%,显示出良好的市场走势,但是各车企的境遇却有

所不同。与上年同期相比,1-2月日系车销量下滑17.1%,日系车销量的下滑,要归咎于钓鱼岛事件,在目前的形势下消费者已经没有了足够的勇气去挑战购买一辆日系车。

以德系、法系为主的欧系车销量在1-2月增幅超过30%,看似繁荣的市场,也孕育着浮躁。倒是注重

实用主义、成熟品质的法系车,在当下市场环境中将进一步凸显对消费者负责的企业价值理念。不仅如此,法系车的市场行动比之过去也更加敏锐。

卓越品质 保障安全

法系保持增长的背后,是理性消费市场激增提供的温床。这一转变也逐渐说明了长期以来经过考验的法系车的产品品质受到了越来越多消费者的认可。

新近上市的法系旗舰车型东风雪铁龙新C5就是很好的例子。传承9代高级轿车精髓的东风雪铁龙新C5,以大师级底盘科技为核心,将全路况三重立体减震技术、高速抓地循迹稳定技术和超静音技术三者完美结合,有效消除各种路况、恶劣气候及噪音对车辆行驶品质的影响,给消费者带来“长途不累,颠簸不颠,弯道不晕”的高品质驾乘享受,造就法系B级车动态舒适的典

范。

在新C5发布会上,东风雪铁龙特地邀请来金融专家郎咸平以及财经评论家水皮,与现场观众进行了一场关于“楼市、理财以及人生”的生动对话,阐释新C5稳操顺境的成功哲学。

百万见证 值得信赖

今天东风雪铁龙有如此稳步增长的态势,得益于21年来东风雪铁龙坚持为用户提供人性化的汽车生活,通过在产品、技术、营销、服务以及生活方式上不断创新,在不同时代都留下了难以磨灭的历史印记,成为最值得信赖、富有远见的合资汽车品牌,并因此赢得了百万用户的信赖。

随着注重产品价值本源的“法系”市场价值观将受到认同,推动整个市场的卖方将造车卖车的核心,重新回归产品本身。对于历来就以品质著称的法系车,则更值得看高。

广汽 HONDA

Crosstour 歌诗图 | Accord 雅阁 | ODYSSEY 奥德赛 | CITY 锋范 | FIT 飞度

感恩300万 梦想大不同

0利率, 0手续费

优惠详情请浏览 www.ghac.cn/special/quality/

4月11-14日广汽本田聊城北斗店同步参展齐鲁晚报春季车展、聊城广电春季车展,更多礼遇邀您展区详询。
地址1:聊城市体育馆聊城北斗广汽本田主会场;
地址2:聊城市水城明珠剧院聊城北斗广汽本田主会场。



广汽本田汽车聊城北斗特约销售服务店 地址:聊城开发区东昌路167号 销售热线:0635-8516881