



在机场路上的烟台达盛昌汽车销售服务有限公司东风风神4S店,500多平米的汽车展厅正进行着新一轮的展厅形象升级。而这一改变,正是为了应对东风风神品牌马上要迎来的车型革新大潮。随着东风风神A30的上市,达盛昌汽车销售服务有限公司已经驶入发展“快车道”。

### 5年迎车型革新大潮

“公司是跟着东风风神这个品牌一起成长起来的。”烟台达盛昌汽车销售服务有限公司总经理于海光介绍,2009年,当东风风神品牌第一辆车推向市场的时候,自己公司就开始代理这个品牌,是全国首批30个东风风神“种子店”之一。

于海光介绍,按照车企的普遍做法,一般3年就会有一轮车型改革,而东风风神显然选择了“稳扎稳打”的路线,经历品牌创立5年沉淀之后,终于迎来一轮车型革新大潮,随着A30上市,未来东风风神每3个月会推出一款新车型,而厂家也会给予消费者丰厚的回馈,相信东风风神在烟台将迎来一次新的发展机遇。

### 新上市A30 媲美合资“新三样”

9月2日,东风风神A30在山东区域市场青岛车展上市。今年烟台秋季车展,A30将正式登陆烟台。于海光介绍,A30定位为一款紧凑型轿车,本次A30共推出1.5L排量的6款车型。其实力与合资品牌“新三样”(新捷达、新桑塔



烟台达盛昌汽车销售服务有限公司总经理于海光

## 达盛昌汽车驶入发展“快车道”

### 东风风神迎车型革新大潮,代理商迎发展新机遇

纳、新爱丽舍)相当,这个价格可谓极具竞争力。而作为东风风神2014年新产品布局的首款全新产品,A30有望开创东风风神事业发展的新局面。

于海光认为,A30是东风风神2014年新产品布局的首款全新车型,拉开了东风风神新产品布局的大幕,同时A30也是东风风神征战A级车市场的又一力作。随着该车的上市,东风风神在A

级车市场将形成S30、A30、CROSS、A60的黄金布局,覆盖14万元以下的价格区间,满足更多细分市场的要求。

### 口碑相传 逆势发展仍强劲

在竞争日趋激烈的烟台车界,烟台达盛昌是屈指可数的一支“上升股”,凭借不断的大胆尝

试和精细化的服务落实,烟台达盛昌在充满挑战的市场中逐渐扎稳了根,树立了良好的口碑。

“在激烈竞争中,我们仍然把老客户维护作为工作重点,通过口碑相传打开我们的市场。”于海光介绍,去年以来汽车市场增长放缓,但是公司通过口碑相传的方式,老客户“转介绍”的销量占到了总销量的30%,在艰难的市场环境中保证了公司销量

的持续快速增长。

于海光介绍,除了注重老客户维护,公司还在厂家要求之余,制定了一套完善的售后服务体系:定期对客户进行满意度调查;开展四季活动,为客户赠送回店礼品;在老客户保养和新客户装饰方面提供合理的建议和优质的服务。这些都为公司的发展奠定了坚实的基础。

(齐金钊)

东风风神 A30  
实尚由我

东风乘用车  
自豪向前

军工品质 实尚由我  
东风风神 A30 烟台站 9月11日 倾心上市

东风风神八折限量抢

A30炫耀上市,实尚精品家轿 “实尚主义”新标杆

馆址:烟台国际博览中心B馆4号 室外S6-9

专营店地址:烟台市芝罘区机场路90号 贵宾热线:2913333