

购车俱乐部

报名电话: 85196370、85196006

齐鲁晚报购车俱乐部 QQ群55291584

带您赏车、购车、试车众多欢乐享不停!

报名参加活动
即可赢取丰富好礼!

齐鲁晚报购车俱乐部正式成立了!届时将定期组织各种活动,带您赏车、购车、试车众多欢乐享不停。本期齐鲁晚报将携手吉利汽车、广汽三菱、东南三菱、斯巴鲁等汽车品牌掀起团购热潮,现金钜惠风暴来袭,全系车型限量空前钜惠,价格你懂的!更有进店礼、购车礼、试驾礼、保养礼、信贷礼、置换礼、转介绍礼……N重豪礼等您拿!参加以上活动的车友们,请当日准时到活动现场,由于是现场抢购活动,所以优惠政策只在限定的日期和时间有效,过期不予兑现。提前电话报名享有到店签到好礼,请车友们提前电话报名,没有提前报名的车友不予兑现。

爸爸去哪儿?

周六到店抢吉利!

抢到就是大吉大利

同期举行吉利全系车型购车狂欢节

理财式购车首选新帝豪

定车送5880元世界钱币

- 新帝豪,理财式购车首选!2年分期0利息0担保0手续费;
 - 新帝豪,购车送3千元惠民补贴;
 - 任意车型置换吉利,送:3万公里免费保养;
 - 5座升豪情大7座SUV送:5000元置换补贴+1000元保险精品补贴;
 - 置换、定车再送5880元世界钱币。
- 新帝豪一车难求,订单暴增,每天都有客户催促提车,中国品牌销量冠军真是太棒了。汽车专家们也组团前来试驾,百公里油耗5.7L,科技十足操控感,让大家交口称赞。惠民补贴3000元,还有2年0利息0手续费0担保的专属金融购车政策,利息不用愁,手续费全免了,新帝豪的0负担购车计划让您先人一步提前享受。
- 吉利汽车超市新车整装待发,颜色齐全、车型任选、服务精良,等您来选车。
- 11月15日,齐鲁晚报购车俱乐部带您换新车,仅限50台,更有现场钜惠政策、优惠豪礼等不容错过。11月22日吉利越野车携厂家直惠价登陆晚报购车俱乐部,当天再送万元超值大礼,敬请期待!

东风日产用贴心服务提升消费者品牌归属感

历经15天,汇集全国152个站点提供的资料,在“秋季感心公路”活动落下帷幕的半个月后,东风日产售后服务部内部针对此次活动的总结也正式宣告结束。

数据显示:在此次活动期间,东风日产“感心公路”活动为6080辆自驾车提供了免费检测服务,再创历史新高。对此,东风日产售后服务部副部长杜霖表示:在消费者日益重视售后服务的今天,东风日产要继续以“感心公路”活动为平台,以持之以恒的精神,通过不断的创新和突破,把服务做实,回馈消费者更多价值,从而让消费者产生真正的品牌归属感。

7天服务6080辆车,“感心公路”再掀热潮

作为东风日产在售后服务领域的金字招牌,“感心公路”活动其实由来已久。

2009年,为了践行对消费者的“价值承诺”、贯彻“为消费者提供最具价值的移动驾乘体验”的服务理念,东风日产“感心公路”活动应运而生。5年以来,“感心公路”活动已累计为44712名车主提供了免费检测、一般故障排除以及应急物资提供等贴心服务。而且随着服务内容的不断创新和丰富、服务站点的不断扩充和壮大,“感心公路”活动服务的消费者人群也愈发庞大。

“从今年统计的数据来看,在七天的时间里,前往‘感心公路’活动站点享受免费检测的车辆就已达到6080辆,比去年同期高出许多,很多服务站的工作人员基本上都处于无间断的工作状态中”,杜霖如此说道。

而服务数据增长的背后,是东风日产对消费者的贴心与周到。

据悉,为了让更多的消费者在出行途中都能享受到“感心公路”的贴心服务,在此次活动中,东风日产首次将站点数扩充到152站,遍及全国近90条主要干道,覆盖近100个城市,以“史上最强网络阵容”为广大消费者的出行保驾护航。

而在服务内容方面,除了提供车辆的保养、检修等服务以外,东风日产还在服务站

提供了“WiFi热点”、“堵塞预警”、以及“周边信息咨询”等服务。特别是在“逢假日高速必堵”的当下,“堵塞预警”服务的推出无疑能为广大车主规避堵塞提供莫大的帮助。

抢占服务制高点,提升消费者品牌归属感

伴随着中国汽车消费市场的日臻成熟,消费者心理也随之发生变化,与以往聚焦于产品价格层面不同,现如今,消费者开始把注意力越来越多的放到了以服务为核心的品牌层面上来。对企业来说,如何通过服务赢得消费者的青睐,从而进一步提升消费者品牌归属感,已成为影响他们未来发展的题中之义。

“感心公路”活动的推出,无疑正是东风日产对于解决这一议题的切实响应。“推出‘感心公路’活动的目的就是为感谢消费者对东风日产品牌的关注和支持,我们希望通过为客户提供最大程度的帮助,以此进一步为消费者带来更大的价值,让消费者在无微不至的关怀和专业贴心的全程服务中感受到作为一个东风日产车主的精彩和骄傲”,杜霖如是说。

而五年来,“感心公路”的表现也没有辜负东风日产对其的初衷与期待。凭借着专业、贴心的服务,“感心公路”已成为东风日产与消费者之间拉近情感距离的桥梁。在网络论坛中,更有不少消费者因为“感心公路”活动而发出“做东风日产车主好幸福”的感慨。

不难发现,在通过抢占服务制高点,提升消费者品牌归属感的道路上,东风日产似乎又在一次走在了行业前列,并且越走越好。

对此,不少汽车评论人士也纷纷指出:东风日产创新性的推出“感心公路”活动,在切实解决消费者迫切需求的同时,也让车主们感受到企业对自己的关爱,从而产生强烈的归属感和品牌荣耀感,这种实现品牌最大价值的成功经验,对其他众多企业来说无疑是很好的借鉴和范例。

(庆义)

SUV车市观察

后来者未必居上,全能方可逆袭



无论进口豪华SUV还是小型城市SUV,众多新产品都趁着火热的市场契机,想后来居上抢占份额。但纵观整个市场,后来居上者少之又少,只有产品力全面均衡、符合市场的车型才能成功逆袭。这其中,东风日产新奇骏以全能产品力和强劲市场表现,成为“后来居上”的典型代表。

“后来者”众多,“居上者”鲜有

据中汽协的销售数据显示,今年前9个月,国内SUV共销售279.02万辆,增速达32.8%,远高于乘用车行业10.2%的平均水平。实际上,SUV市场的火热已持续多年。2011年,凭借132.6万辆的总销量,SUV市场的同比增长率高达101.27%;而2012年的164.4万辆,2013年的200.04的万辆,同样增速迅猛。

火热的市场促使产品规模不断壮大。近几年的中国乘用车行业,用“一哄而上”形容汽车厂商对SUV的态度并不为过。无论是德系BBA+大众、日系诸强、美系双雄,还是众多的自主厂商,无不加快了SUV推陈出新的步伐。旺盛的市场需求加上各大厂商的倾力投入,使得SUV市场百花齐放,欣欣向荣。虽然当下“僧多粥也不少”,但是真正后来居上、改变市场格局者却并不多。

在一众“后来者”中,奇骏的表现无疑是最好的。细数上市以来的成绩,新奇骏仅用36天即创造1.2万台的销量;首月进入中国SUV市场TOP10,次月成为“万辆俱乐部”一员;随后排位逐月攀升,在第五月即晋级主流城市SUV市场TOP2。上市半年的新奇骏,累计超7.5万台,成为市场中当之无愧的明星。同时,在刚刚过去的“金九银十”,新奇骏以月均超过1.2万台的销量再次成为赢家,继续稳坐城市SUV市场TOP2的宝座。

“居上”有道,全能为方

在竞争充分的汽车市场,任何现象都不是偶然,新奇骏逆袭,有其必然原因,那就是“城市+越野”全能均衡的产品力。

在城市铺装路面,新奇骏的操控性和舒适性堪比中高级轿车,城市SUV中无人能及。新奇骏采用了世界首创的3A公路稳行系统,集成ARC主动行驶舒适控制系统、ATC主动循迹控制系统、AEB主动发动机制动辅助系统等职能技术于一身。3A公路稳行系统能自动调节重心,抵消车身起伏,使人弯更平稳,过弯更精准,兼顾舒适性、操控性、安全性、经济性。

凭借3A公路稳行系统,新奇骏一改SUV产品城市性能稍显粗糙的局面,将其提升到了堪比家轿的水准。良好的城市性能,在新奇骏“逆袭”的过程中居功至伟。

此外,新奇骏的越野性能也在这场“逆袭”战中发挥了极为重要的作用。新奇骏继承了上一代奇骏强悍的越野基因,并在此基础上进一步进化,形成了囊括4×4-i智能全模式四驱系统、B-LSD电子制动差速锁、YMC动态扭矩控制系统、陡坡缓降控制系统、上坡辅助系统等诸多尖端科技的超级四驱系统。配合212mm的最小离地间隙,新奇骏可以轻松应对各种复杂路况。

“城市+越野”的全能产品力,让新奇骏将对手远远甩在身后,站在城市SUV食物链的顶端,在同级产品中形成了“代差”优势。

后来者未必居上,而新奇骏能够成为“例外”,凭借的便是“城市+越野”全面均衡的产品力。相信随着市场竞争的加剧,新奇骏全能的产品“代差”优势将愈加明显,其未来表现更值得期待!

(陆骥)