

### 今年底经销商达到120家 宝马中国加强售后服务

近日,记者从宝马中国获悉,根据中国市场和消费者的特点,宝马中国开始加强售后服务方面的工作,宝马在售后服务的软、硬件方面都投入了相当的努力。

#### 拓展全国服务网络

截至2007年底,BMW在中国的保有量已经超过了16万辆。为了更好地满足日益增长和多样化的客户需求,宝马快速发展各地授权经销商,拓展全国销售和服务网络。不仅在经济发达的东、南部二、三线城市设立新的网点,而且开拓了过去未曾建立服务设施的新区。到目前为止,宝马在全国的经销商已经超过90家,到2008年底,这一数字将达到120家。

#### 不断提高服务水平

高素质的人员是保证宝马提供高品质服务的关键。从1995年开始,宝马集团就为中国大陆、香港、澳门和台湾地区提供以市场为导向的销售和售后服务领域方面的培训。2006年,宝马成立了宝马中国培训学院,突出了在中国进行职业资格认证的重要性。目前,宝马中国培训学院可以

为中国职员及经销商员工提供涵盖管理、销售、市场营销以及售后服务非技术和技术培训在内的各种培训课程。

完善零部件配送网络,缩短配送时间。为有效解决售后服务中客户最为关心的零部件维修等待时间的问题,宝马在不到两年的时间里,建立了一个辐射全国的大型零部件配送网络。

在北京、上海以及广东佛山三大配送中心的支持下,宝马中国现有零部件后勤设施已覆盖全国主要地区。这个高度灵活的后勤网络保证了所有经销商的及时供货。

#### 服务更透明和高效

2008年6月,宝马宣布在中国所有的BMW授权经销商实行统一的保养服务指导工时价和透明、统一的配件价格,使得宝马又一次领衔高档车服务领域,成为中国汽车市场上第一个提供标准化保养服务的高档品牌。

# 来店有礼 购车有礼 免费维修

## 长安汽车产销500万辆真情回馈用户

目前,长安微车“跨越500万辆巅峰”回馈活动正面向全国展开。据长安汽车江苏总代理、南京大有汽车贸易有限公司总经理秦永贵介绍,只要在活动期间亲临大有4S店或展厅,即可享受多重好礼。若在活动期内购买长安微车的任意一款车型,更有精彩豪礼赠送。同时,长安汽车率先在长安之星2上推行“360°无忧关怀”免费维修服务计划。

今年8月,奥运会完美谢幕给了国人强烈自豪感,也在这个8月,长安汽车集团产销突破500万辆,由此奠定了长安汽车销售史上的里程碑——一系列优惠活动既是对长安产品品质的自信,更是为了表达对广大用户支持与信赖的感恩回馈。

#### 来店就有礼

活动期间只要来店看车,并留下姓名、电话、购车意向等信息的用户,现场就可获赠经销商免费提供的精美礼品、面额500元的长安之星2与S460购车代金券、面额100

元的其他车型购车代金券。所有购车代金券可以自己使用,也可转让给朋友,在购买相应的长安微车车型时,使用购车代金券可享受与面额相等的现金抵扣。

#### 购车有大礼

此次长安微车“跨越500万辆巅峰”回馈活动全国开展,回馈力度之大更是前所未有的,购车最高优惠5000元。购买长安之星2 G系列(发动机1.3L)的用户,可享受高达5000元的现金大礼(现金4500元+500元代金券);购买长安之星2 F系列的用户,可享受2000元的现金大礼(现金1500元+500元代金券)。

上市不久的“宽体大微客”——长安之星S460以礼待用户,在活动期间购买长安之星S460全系列的,也可获得购车送1000元现金大礼(500元现金+购车代金券500元)。

#### 360°无忧关怀

长安汽车率先在长安

之星2上推行“360°无忧关怀”免费维修服务计划,即2008年内,凡新购长安之星2的用户,除享受长安汽车原有三包服务之外,并额外享有从购车之日起365天内或在3万6千公里内、只要是正常使用状态下因产品质量产生的故障,均可享受免费维修服务。这对微车行业的服务营销来讲无疑是“里程碑”式的创举。

当前,虽然各汽车企业都制定了“三包政策”,但其均是指最长的保修期限(按产品的零部件最长保修期限制定)。现在微车企业,许多备件保修期都在半年内,约有几十种,其中包括价格高达几百元的收音机、组合仪表、电瓶电动门窗电机等,这些备件都属于易损件,过了三包期都需要用户付费。而长安此次执行的360°无忧关怀计划,就是为了彻底解决这个问题,只要您买车,在这个期限内,只要是因质量而产生的任何问题,都免费维修。

### 奇瑞瑞虎3 全线降6000元

日前,奇瑞宣布旗下瑞虎3全线降价6000元,大幅优惠回馈用户。这是继9月奇瑞响应车市消费税新政、欢庆旗云感恩节,实施QQ3降价2000、新旗云全系降价3000-5000元之后的又一真情感恩之举,QQ3、新旗云、瑞虎3于同期的价格调整可谓“三箭齐发”。

而瑞虎3此次重大举措,无疑彰显出其争夺SUV霸主的决心。

近年来,国内汽车个性化、多元化消费趋势,为瑞虎3成为新一代家轿提供了更充足的理由。在奇瑞汽车整体“提升品质、改善服务”的战略指引下,瑞虎3凭借“城市休闲型SUV”精准市场定位,以及出色的个性化、实用化、多功能化产品特征,自上市以来始终保持良好的销售业绩,目前累计销量已逾12万辆,2006、2007年连续两年夺得国内城市SUV车型的销量冠军。2008年以来,瑞虎3销量更是节节攀升,并连续四个月破5000台大关。

此次瑞虎3的感恩回馈肯定会给关注瑞虎3许久的“虎迷”带来更多惊喜,瑞虎3业绩的持续走高,已见端倪。



型号	调整前	调整后	降价幅度
舒适型	90800	84800	6000
豪华型	100800	94800	6000
舒适型	97800	91800	6000
豪华型	107800	101800	6000

# 跨越500万辆巅峰

## ——长安汽车心系用户大型回馈活动

**来店就有礼**  
 最高送 **500元**  
 代金券+小礼品

**购车最高送**  
**5000元**  
 4500元+500元代金券

**360°无忧关怀** 为庆祝长安汽车产销突破500万辆,即日起至2008年12月31日,全国开展长安汽车心系用户大型回馈活动。只要您亲临长安汽车销售展厅或卖场,即可享受多重好礼!

●来店有礼:凡来店看车,均可获赠精美小礼品和最高价值500元购车代金券  
 ●购车有大礼:长安多款车型送现金大礼,全系列车型享受代金券优惠!购买长安之星2最高可得5000元现金大礼(4500元+500元代金券)。非享受360°无忧关怀!长安之星S460最高可得5000元,购车价10080元,并送6次保养。  
长安汽车集团授权经销商及售后服务网络

**特约经销商:**

南京大有宁南店: 025-58066600  
 南京大有幕府店: 025-85200678  
 泰州大有: 0523-86298168  
 连云港大有: 0518-85208069  
 无锡大有: 0510-82135882  
 苏州万达: 0512-88202817

苏州国腾: 0512-86878520  
 昆山福海: 0512-57655988  
 常熟汽销: 0512-52836660  
 张家港联友: 0512-58676999  
 无锡联友: 0510-83131160  
 宜兴现代: 0510-87229009

江阴华丰: 0510-86105559  
 常州恒安: 0519-86692828  
 常州老罗: 0519-86905761  
 徐州长安: 0516-82396555  
 徐州腾丽龙: 0516-83575789  
 徐州增诚: 0516-83201508

邳州时捷: 0516-86299999  
 南通永安: 0513-85402968  
 扬州中盟: 0514-87171772  
 扬州基德: 0514-87869333  
 扬州亨亚: 0514-86823388  
 仪征元通: 0514-83439351

兴化长清: 0523-83320606  
 泰兴诚信: 0523-87688337  
 姜堰德明: 0523-88296600  
 靖江迅达: 0523-84905000  
 赣榆源泰: 0518-86285555  
 淮安机电: 0517-83578200

宿迁祥和: 0527-84380651  
 盐城联合: 0515-88285757  
 南京古棠: 025-57124000  
 丹阳安吉: 0511-86571876  
 镇江华东: 0511-88881778  
 扬州新联: 0511-85929988

长安汽车 卓越品质 源于实力

亲情服务热线: 4008840066 023-67086666

免费服务热线(座机): 8008070888 www.changan.com.cn

长安亲情服务 诚信 规范 快捷