

# 长安汽车用服务赢得“超级订单”

今年初,长安汽车再一次与江苏太阳雨新能源集团在重庆正式签订了战略合作协议,未来3年内,江苏太阳雨新能源集团将陆续购买10000辆长安微车作为经销商服务用车,这也是长安汽车有史以来最大一笔企业采购订单。而在2008年,江苏太阳雨新能源集团也曾分批向长安汽车购买了近1000辆长安微车。

长安汽车凭借怎样的魅力再次获得了太阳雨新能源集团青睐的呢?长安汽车南京大有汽车贸易有限公司相关负责人表示:“长安汽车之所以能够获得太阳雨新能源集团这一大客户的支持,是因为长安汽车一直坚持以好车让更多人拥有的信念在工作,要让每一位长安车主享受长安汽车经典、优越的品质。而且长安汽车不仅经济实用、可靠耐用,维修也实惠,作为服务专用车,长安汽车



宽大的车身空间设计更是满足了太阳雨既能载货又能载人的工作需求。”

同时,长安汽车全国“巡航服务”万里行活动也是长安汽车的独特优势。全国各地服务站的成立更是为全国太阳雨新能源用户及其他长安车主的维修保养提供了方便、快捷的途径。目前,南京六合、溧水、高

淳、浦口等服务站已正式成立、营运,其他区域服务站也正在筹建中,这些服务站的成立确保了南京太阳雨用户及其他长安车主都能够享受到长安汽车“修车不出镇、服务到家门”的优质售后服务。

另外,长安汽车送电影下乡活动仍在火热进行中,本周长安放映小分队将分别走进江心洲(8·11)、浦口红太阳装饰城(8·22)、江浦汤泉镇(8·22)、江宁义鸟小商品市场(8·23)等地(遇雨顺延)。

# 电话车险成车险盈利“稻草”

近日,26家经营交强险的公司向社会公布了2008年度交强险业务情况,“16家公司显示亏损”的消息引发广泛热议。据悉,2006年至2008年间,交强险赔付率呈现逐年上升趋势,2008年下半年赔付率更上升到74.0%。高赔付率和高昂的渠道成本,成为现阶段车险业务无法盈利的主要原因。

以平安为首的产险巨头,

因其电话车险价格低廉、投保直销渠道等有利因素,销售业绩大幅增长。据介绍,今年5月,平安电话车险的销售额与去年同期相比增幅137%,远超原定销售目标。

电话车险、保险公司、车主,可看作一个三方平衡运作的生物链。电话车险,保监会规定,在国家7折限折令的基础上,再优惠15%,但由于剥离了庞大的代理成本,仍然可

以继续盈利,这是电话车险与保险公司之间的平衡;而对于广大车主而言,电话车险的直接让利,车主也享受到了最优惠的公道、透明的价格体系,这是电话车险与车主的利益关系;经营电话车险的公司能够第一时间有效地对于客户进行筛选、甄别,而车主也有固定的选择权来进行投保、续保,而这又是保险公司与车主的平衡关系。

# 百店签名售车活动即将举行

江苏体育频道《购车地带》、车视界汽车网主办的大型车展——对话汽车4S店百家名店金秋感恩“惠”,将于9月5日、6日在南京奥体中心东广场隆重举行。这是南京车市有史以来唯一大型户外签名售车活动,各主流4S店将齐聚奥体,以前所未有的回馈让利为到场消费者准备购车盛宴。

总经理携团队感恩回馈前所未有

本次活动将聚集南京全主流4S店,在宏观层面上构建客户与4S店的买车通路,以差异化销售与服务为特色,使南京购车人机会多、选择多、受益更多。届时,各4S店总经理将签名售车,以真诚赢得消费者;销售经理将现场接待,尊重、聆听、服务消费者,提供最适合您的购车方案;售后经理将接受专业咨询,答疑解惑,消除您的后顾之忧。

试驾、优惠一个都不少

活动现场有购车意向的消费者皆可领取4S店总经理、销售经理、售后经理三方签名的感恩卡,凭感恩卡可享受该4S店优惠政策至国庆期间,真正把优惠政策“带回家”,令您买车更加从容不迫,游刃有余。

车展也能试驾?没错,为使购车人买到合适座驾,您尽可在工作人员陪伴下进行试驾,真实感受爱车的驾驶感觉。现场将有为数众多的热销车型供您试驾,好车一试便知,买车不再后悔。当然,实惠购车礼、看车礼,购车送旅游,积分、抽奖等更会层出不穷。



众多4S经销商积极参与

本次活动得到了众多经销商的广泛参与,东风标致致诚店、东风日产汉虹店、长城汽车宁枫店、一汽奔腾红腾店、北京现代万帮店、吉利金刚联润店、上海华普长菱店、雪佛兰乐驰长菱店、广州本田威程店、东风雪铁龙蓝盾店、长安福特福联店、长安铃木福佳店、广汽丰田大政店、奇瑞汽车奇瑞店、广州本田本田店、东风标致万帮外汽店、东风本田启辰店、东风悦达起亚聚亚店、上海大众黄浦店、中北店、南京宝骏铁龙集团上海大众斯柯达轩达店、东风悦达起亚起达店、东风本田宝骏店、斯巴鲁华瑞国际、江苏康弘天泓别克店等众多4S经销商均表示乐于接受消费者检验。

品牌4S店 应该提供更多优质服务

参展商南京大政丰田总经理刘飞山表示:本次活动创意

独特,销售与服务理念是为客户增值的源头,企业形象是4S店的信任基石,而这两者往往成为促成销售的真正原因,也是广丰大政4S店所重视的。同样,江苏天泓集团副总经理王文引也表示认同本次活动,江苏天泓成立十年来,专业、责任、信赖服务理念已为更多车主认同,而本次活动则为江苏天泓4S店提供了差异化服务展示平台,王总同时为本次活动建议,主办方要及时提供爱心大巴及电瓶车接送观众,解决从地铁出口到奥体东广场的交通问题。而东风日产汉虹4S店在活动现场除带来热销车型阶段性优惠外,翁永峻总经理甚至表示,愿意组织一支技术讲师队伍,为现场消费者提供包括新手学堂、新车该如何保养等完全公益的知识培训。

本次活动举办地点:南京奥体中心东广场,您可乘坐地铁至奥体西门下,乘坐主办方贴心大巴及电瓶车至奥体东广场。

**好长安 好服务**

热烈祝贺长安之星SC6363荣获全国单品销量第一  
南京大有荣获全国满意度第一  
即日起买长安之星宽体大微客S460,享八重大礼!

人气王SC6363  
**32800元**  
带牌开回家

**来南京大有二手车置换,惊喜多多 优惠连连!**  
特邀国家高级二手车评估师董兵先生现场评估  
部分车型可办营运证

特约经销商(排名不分先后)

南京大有宁南店: 025-58066600	南京大有舞前店: 025-85280678	溧水连顺服务站: 13805108110
南京大有江浦店: 025-58258999	大明路191号店: 025-52635783	高淳连顺服务站: 15770338803
大明路203号店: 025-52635793	大有长途东站店: 025-85289863	浦口连顺服务站: 13461866667
六合吉棠4S店: 025-57124000	溧水专卖店: 13770631120	新集连顺服务站: 1599632004
南京大有句容店: 0511-85095885		竹镇连顺服务站: 13914457306
		句容连顺服务站: 13611567573

对话汽车4S店

# 南京百家名店 金秋感恩

一位4S店总经理签名售车,史无前例的感恩回馈;  
一位销售经理现场接待,专业咨询;  
一位售后经理热诚服务、答疑解惑;

**对话汽车4S店 南京百家名店金秋感恩“惠”即将开幕!**

这是一场让您充分了解车型,与汽车品牌之间的对话;  
这是一场强调4S店销售、服务差异化的购车盛宴;  
这是南京车市绝无仅有的一次让利回馈……  
从售前到售后,从品质到价格……

2009 百家汽车4S店感恩回馈 共聚奥体!

活动时间: 9月5~6日  
活动地点: 奥体中心东广场  
活动热线: 13805180915

活动主办: 江苏体育频道《购车地带》、车视界汽车网  
活动承办: 佰慧通传媒、迅驰文化传播  
电台协办: FM105.8汽车原动力、FM102.4汽车有声杂志  
网络协办: 网上车市、卡优卡车网、交广汽车网  
媒体支持: 南京日报、分众楼宇、DMG地铁移动、框架挂板