

精英访谈

加大市场开发力度 实施精准营销策略 “雷诺”出击 “风行”天下

人物档案:黄建峰,车界总经理俱乐部会员,河南龙腾汽车贸易有限公司运营总监

□刘丁 文/图

戴着眼镜、一脸儒雅的黄建峰,是河南龙腾汽车贸易有限公司的运营总监。作为雷诺和风行两个品牌洛阳店的管理者,他对去年的销售情况十分满意,对今年两个品牌的市场前景也颇有信心。2012年,两个品牌的销量都比上年实现了翻番。今年1月,两个品牌汽车的销售形势火爆,曾一度断货。



销售很火爆 赢在性价比

“去年,雷诺汽车和风行汽车在洛阳的销量都超过了400台。今年1月,两个品牌汽车的销售形势也十分火爆,库存汽车被抢订一空,还有的客户订购了风行景逸,交钱后不得不忍受漫长的

等待。”黄建峰说。

黄建峰表示,雷诺是以服务助推销量的。雷诺拥有5年12万公里的超长保修期,这足以折射出雷诺卓越、贴心的售后服务品质。

如今,雷诺的车型越来越多,性价比比较高,所以受到了广大消费者的青睐。

雷诺经典款SUV科雷傲持续热销,今年7月将推出的雷诺2.0版城市越野新车,预计也会再次引起新一轮的消费热潮。

风行汽车的内饰设计采用生态、环保技术,在行业内可谓首屈一指。

雷诺和风行两个汽车品牌无论是在产品上还是在服务上都走在同级别汽车市场的前列,所以,其销售业绩令人瞩目。

市场大开发 提高知名度

当谈到今年河南龙腾汽车贸易有限公司的战略计划时,黄建峰说,今年公司将主动出击,剑走偏锋,进一步加大市场大开发的力度,实施有针对性的营销措施,细分市场,持续提升品牌

知名度、市场影响力和用户口碑。

黄建峰表示,洛阳市区的汽车销售市场竞争激烈,发展空间有限,所以,今年公司将调整思路,大力拓展外市和洛阳县域市场。

目前,公司已经在我们的栾川县、伊川县、新安县、汝阳县以及南阳市、焦作市、济源市等地设立了雷诺和风行汽车的卫星店,装修一流,比洛阳市区的汽车展厅档次更高。

黄建峰满腔激情地说:“我们除了要加大外市和县域市场的开发力度外,今年还将重点对大客户和集团客户进行有序开发,精准营销。尽管今年的汽车市场存在很多变数,但是我们相信,只要公司全体员工精诚合作、共同努力,公司业绩必将迎来满堂红。”

车界总经理俱乐部

洛报集团车界总经理俱乐部由洛阳日报报业集团汽车全媒体团队精心打造,俱乐部将定期举办行业沙龙、专家讲堂等大型活动,也将开办《新车推介》《试驾体验》《读者团购》等互动专栏,为俱乐部会员及读者提供交流协作的专享平台。俱乐部特推出《精英访谈》栏目,特邀总经理俱乐部会员为读者解析车市走向,分享行业心得。俱乐部热线:65233719

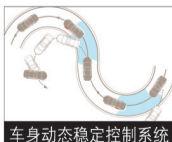
以实力 造英雄 K₃

第30届伦敦奥运会乒乓球冠军
张继科

K₃
强实力 耀不凡

无数次的挥拍,成就一个傲世的英雄;无数实力的累积,才能造就一辆不凡的座驾——K₃!以“未来”为设计理念:LED日间行车灯、10向电动座椅、车身动态稳定控制系统,多项人性化配置全面彰显K₃傲人实力,你我共同见证!

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心:400-799-0000 网址:www.dyk.com.cn



洛阳悦达5S金牌专营店 地址:东花坛九都东路名车苑

洛阳路明4S旗舰店 地址:龙门大道418号(林安汽车城南300米)

销售热线:0379-6527 8008
直营店销售热线:0379-6321 2303

销售热线:0379-6526 6688
售后热线:0379-6068 3333