



别克, 静悄悄地成长



郭富磊, 洛阳车界总经理俱乐部会员, 洛阳和悦键通汽车销售服务有限公司总经理

□记者 许晓洁 文/图

在6月上市的新车中,别克新君越绝对是大家关注的对象,然而,在今年各大品牌新车轮番上阵的大形势下,别克显得有些安静。别克怎么了?它今年还会有大动作吗?

有些安静。别克怎么了?它今年还会有大动作吗?

近日,记者对其经销商洛阳和悦键通汽车销售服务有限公司总经理郭富磊进行了专访。

中级车拼销量 高端车塑品牌

据郭富磊介绍,今年1月至5月,该店汽车销量比去年同期增长70%,销量的增长主要归功于10万元至17万元的中级车和小型SUV,英朗GT、英朗XT、凯越、昂克拉对销售起了支撑作用。

百姓越来越多,因此中级车的销量增长很快”。

“今年推出新君越,厂家应该是从品牌美誉度提升方面考虑的。”郭富磊说,别克的中级车较多,因此可以保证销量,今年推出新君越高端商务轿车,主要是为了品牌美誉度的提升。而在新君越推出后,老款君越车型并不会退市。新君越增加了一些高性能的配置,将扩大别克的客户群,满足更多客户的购车需求。

郭富磊分析,虽然目前房地产等行业的形势不明朗,可能对中高级轿车的销售造成一定影响,但老百姓的收入逐年增加是不争的事实,“买得起车的老

提高服务水平 赢得客户青睐

“预计车型调整会放在明年。”郭富磊说,今年别克可能只有改款车上市,新车型的上市可能会在明年,而作为经销商,他们今年会把主要精力放在服务水平的提升上,“毕竟我们是一家开业时间不长的店,需要积淀”。

户青睐的关键因素,而销售水平的提高主要是为了销售顾问能够帮客户选择最适合他们的车。

他说,虽然买车和买衣服一样,体现的都是人的价值观和审美情趣,但是由于购买经验不同,人们往往不清楚该如何选购车辆,“提高销售人员的能力,让他们能够根据用户的需求,为用户选择合适的汽车,这是我们增强市场竞争力的重要因素”。

郭富磊告诉记者,服务质量的提升主要体现在的是商家对客户的态度,在车市激烈竞争的态势下这将成为经销商赢得客

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。

车界总经理俱乐部《精英访谈》栏目诚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。



新狮跑

在寂静中,聆听自然的声音
在静默中,触摸风中的自由
行无疆,以天地为际
踪无定,以心作指南
身有形,心无界,新狮跑



LED日间行车灯



立体自发光式超级仪表盘



16寸镜面轮毂

5年^{*}10万公里保修 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铂金专营店
洛阳路明旗舰4S店

地址:东花坛九都东路名车苑

地址:龙门大道418号(林安汽车城南300米)

销售热线:0379-6527 8008

销售热线:0379-6526 6688

直营店销售热线:0379-6321 2303

售后热线:0379-6068 3333



东风悦达·起亚