

感受一站式购车服务

在汽车专卖店还是汽车大卖场买车?是不少消费者要面对的一个问题。喜好方便地货比三家还是喜欢一站式服务,都自有道理。最近陪一位朋友去专卖店买车,顺便感受了一下汽车专卖店的服务。

一大早就来到位于北京马家楼桥附近的一家丰田4S店,销售顾问已等在店里了。他把我们带到宽敞的交车间里,一辆黑色锐志停在那里。销售顾问说,因为黑色不带天窗的锐志需求极少,所以配置完全是按用户要求定制。他说,这辆车是头一天到货的,经过了两次全

面检验。朋友只简单看了一下车就去刷卡交款,整个过程不到20分钟。我问他为何不仔细瞧一下,他说与这位销售顾问打了一个多月的交道,已相当信任。

销售顾问说,如果不出意外所有手续都能在一天内办好。他请我们在店里休息一下,他先去办工商验证、交税等事宜。服务员送上咖啡、橙汁等饮料,我们便悠闲地坐在展车大厅中等候了。朋友说,他几年前买过一辆车,前后跑了十几天才把所有手续办完,现在想起那累与烦来还心有余悸。坐着无事我

便在这家店里逛了一下。但见展厅装修豪华中不失简洁,处处干净,连厕所都没有一点异味。朋友说,当初跑了许多店,觉得这家店精神面貌能反映经营实力,所以才决定在这儿买车。不到两小时工夫,决定上午办的手续就都办完了。中午销售顾问请我们在店里共进工作餐。他说,在这干活已习惯了快节奏。

下午一同去检测厂,销售顾问一边开车一边细说锐志驾驶系统的各种操作要领。走完检测程序后,销售顾问便忙碌办理相关手

续,同时我们开始从滚动大屏幕上选号。从检测厂回到专卖店最后交接完各种单据后,时间还不到下午4点。开车回家的路上朋友说:有专卖店的站式服务,买车真是太轻松了。刚刚到家,销售顾问就来电话了,问是否一路平安,也因为专卖店从此要开始从消费者身上赚售后服务的钱了。听那位销售顾问说,现在他们店销售与售后服务产生的利润已达到各50%的水平。

大暑天买辆新车回家没出什么汗,让人感受到一站式服务的可贵。专卖店消费虽然要贵一些,但如果享受了放心、安心地购车和维修保养,那也是物有所值的。拼服务,才是汽车专卖店长远的制胜之路。

晨风

长沙的车主真的好福气,能享受快捷便利的服务。据报载,长沙万家丽车管分所不仅设置在汽车相对集中的地段,而且还能办理驾驶证年检、补证、换证等所有车管业务,为驾驶员提供了快捷便利的“一站式”服务,车主在这里不到十分钟便能为其车辆领到自己满意的新车牌。

记得几年前,笔者为自己的摩托车上牌照时,车管所院里车满为患,附近三五成群的“黄牛党”忙于穿梭,但一套手续没有十天半月都拿不下来,车主们许多宝贵的精力都被被动地消耗到了这本属简单的办证环节。可在长沙,仅仅通过车管部门的一些内部整改措施,车主们便可以享受到如此快捷而便利的极限式服务,也足见其他地方在此服务环节还有多大的开发潜力。

从为纳税人服务的角度讲,车管部门理应提供更快捷、更便利的高质量服务,问题是在当下许多地方,车管部门集众多审批权限于一身,久而久之,便颠倒了其自身与纳税人的关系,仿佛就应该车主们求着他们办事,以至于衍生出诸多衙门习气,甚至形成了“脸难看、事难办”的办事作风。要改变这种沿袭已久的办事作风,必须把过去的服务与被服务的关系重新颠倒过来。

从技术层面讲,为纳税人提供更大的便利也具备了条件。尤其是办公数字化之后,原来无法开发的一些服务项目,无法提升的办事效率,现在都可以发生质的转变跨越。比如“个性化选号服务”,几乎不用增加任何的行政承办,车主们便完全可以享受到前所未有的满足感,关键是车管部门肯不肯做这方面的努力和改进。

周士君

让车主享受到极限服务

揭秘爱车贴膜工艺诀窍

热丝处裁开,切口比前面的方法隐蔽些,好看些,但是操作时很容易把电热丝线切断,使爱车失去除霜除雪的功能。目前市场上流行的热整形方法,可以保证整张贴前后挡,具体分为两种:湿烤和干烤。

湿烤法有许多不足,如装贴时间长、大的弧度不容易定形、挤水时易产生划痕、褶皱,易发生玻璃被烤爆事故等等。玻璃怎么会烤爆呢?因为有的车型挡风玻璃弧度比较大,用湿烤法,膜底下会有水,对膜加热时水是吸热的,有弧度处的膜会一条条地拱起,热枪烤时拱起处与平整处受热不均,热量太大就会导致玻璃破碎。

而干烤法则是一种独创的最新烤膜方法,即无水烤膜整形法。用这种方法能使整型后的窗膜更精确地符合玻璃的弧度。原理是采用空气代替窗膜与玻璃之间的水,



利用化石粉用于保证窗膜的防划伤层“SR”不因静电作用而吸附在玻璃上,使膜在玻璃上能充分、自由地滑动。干烤法有其独一无二的优点:速度快,一般用湿烤法需十几分钟,而干烤法大约2-3分钟就可烤好;更安全、更服帖,膜的收缩

比较均匀,能烤好弧度大的区域,不易烤爆玻璃;装贴更方便,湿烤在电热丝处经常会出现气泡,干烤就完全可以避免。

朋友,当您了解了爱车贴膜

的工艺诀窍后,一定会作出正确的选择吧!

和风

卖股买车 车商奢望

“前几个星期有两个客户下了订金却一直不来提车,现在干脆连订金也不要了,说是等股票涨了买辆更好的车。”一家4S店的销售人员最近很郁闷。无独有偶,一车商通知童先生,他一个月前预订的新车已经到货了,让他带款去提车。可童先生说,车款还在股市里生钱呢,想再等一阵。

在股市从1000点到4000点的疯涨中,每天都有海量资金从银行搬到证券交易所。股市赚了钱怎么花?不少车商展开了很丰富的想象,甚至乐观地认为大牛市会引发车市的井喷。然而,真要让股民从股市里赚了钱来买车,可能是车商们的一个美好的奢望。

在股市赚了,买车还是再

投资?很多股民都觉得买车可以从长计议,“摇钱树”则时不我待。股市仿佛成了一棵摇钱树,顶多就是赚多赚少的问题。火爆的股市吸引了庞大的散户投资,这些投资中不乏准备用于购车的资金。

“现在股市火爆,难逢十年一遇的大牛市,还是先在股市淘金,然后再买汽车。”这是时下许多股民的心态。在车市,这段时间前来看车的消费者越来越少,有新车上市了,也能吸引一些人来看看,但下定金的却不多。

股民在股市中赚了钱,车市能为之带动固然不错。但这些都得有两个前提,首先上证指数绝不能大降,不然汽车市场依然不会旺销。其次,如果股

市真一路高奏凯歌,顺利突破5000点甚至6000点,那么股市必将吸纳更多购车资金,而股民一日不离场,又不能算真正的赢利,如果遇上大跌或调整,股民们可能也就成了“过路财神”,买车换车也成了空话。

其实不难发现,中国的车市与股市有许多相似之处,都是“政策市”,尤其是车市受控于中央和地方政府出台的的所有政策——不是刺激就是抑制汽车消费。和股票、房产不一样,汽车作为一种生活奢侈的消费品,买了就开始贬值,不会增值。当然,股市在某种程度上对车市也有促进作用,甚至可能是车市未来发展的动力。股市虽然分流了一部分购车资金,但从另一个角度来看,获利的股民肯定是车市的潜在消费者。

凌波

海马汽车

有福同行 海福星带你去西藏

三重礼 祈福迎祥

二重礼 五福临门

一重礼 入门有福

“有福同行—海福星带你去西藏”有奖促销活动现已幸福展开

7月18日—8月17日,亲临海马汽车销售服务店,三重幸福大礼等你拿!

★一重礼—入门有福

★二重礼—五福临门

★三重礼—祈福迎祥

海马汽车销售服务店

●上海恒昌销售服务店

浦东支店

地址:上海市闵行区吴中路588号

电话:021-68193888 68193886

宇通客车

宇通耐用 盈利保证

ZK6127HA 旅游版

发动机型号:YC6L310-30 座位数:51+1+1

宇通客车客户服务热线:24小时国话、手机均可拨打:400-659-6666

宇通客车

ZK6109M

发动机型号:ISRF250-30 座位数:45+1+1

ZK6116H

发动机型号:YC6G270-30 座位数:47+1