

别带着虚荣心上路

都说汽车是男人的标签,而开车技术更是驾驶员的标签。开车的人,特别是开车的男人,手一握上方向盘,不愿意被别人超车的人十有八九。

原因何在?无他,带着虚荣心上路而已!同事小丁刚从驾校毕业的那一阵子,掏光身上的每一个子儿,好不容易买了一辆轿车。

有车不开,简直就是锦衣夜行,三天两天小丁便开着车子在路上疯狂。这天,他又载上了女朋友转到了市郊,正当他一边开着车,一边惬意地享受着路边的风光时,一辆“捷达”突然从右侧紧按喇叭赶了上来。女朋友说,后面的车子要超车了。

小丁想都不想就说,我的开车技术,谁还想超我的车?把方向盘往右一别,一脚踩下油门,车子便箭一般窜了出去。

可不知后面开车的驾驶员也是一个不服输的,和小丁一样,想在女朋友面前显示一流开车技术的家伙。他不仅未死了超车的心,反而加大油门贴了上来。

于是,一场犹如好莱坞枪战片上警匪开着车你追我赶,相互追逐的好戏就在路上隆

重上演了。说时迟,来时快,就在小丁一脸兴奋,满脑子刺激,带着女朋友的尖叫,一而再、再而三地展示着他无以伦比的开车技术的时候,手机响了。他一把掏出手机,正准备接听,猛然前方闯出一位横着走路的人,小丁下意识地猛踩刹车单手猛打了一把方向盘……

轰的一声,车子栽进了路边的稻田……

第二天,小丁带着满脸的伤赶到单位来请假。在听完他讲述的惊险故事后,有人打趣地说,“幸好脸上破相的是你,不是女朋友,否则你这辈子就惨了。”小丁一脸苦瓜似的说,我女朋友由于没系安全带,脸上缝了15针。她说了,我如不将她的脸整容成原来的模样,她这辈子就跟我没完……

小丁讲完了他的开车故事,捂着脸走了。据说是把车开到二手车市场,准备把车卖了,用卖车的钱来给女朋友整容。

可望着他那蹒跚而去的背影,我突然想到了一位老驾驶员讲过的话:“别带着虚荣心上路!”

此言,当作为所有开车的同道朋友们的座右铭。
东方尔

品质为先 放心奔腾

一汽轿车销售公司总经理葛树文谈创新服务模式

在车市越来越走向充分竞争的背景下,怎样的产品才能被市场认可?什么样的销售模式才是消费者需要的?销售的终极目的是什么?销售的经营理念应该是哪些?而有效的销售手段又是如何实施的?对此,一汽轿车销售公司总经理葛树文,就奔腾的“创新服务模式”作了一番阐述。

品质是销售基础,安全是核心品质

葛树文表示,当下有一种观念,就是产品的质量不要紧,只要有成功的销售模式,产品就能热卖。“这个想法是完全错误的,只有质量过硬的产品,才有资格谈销售手段,否则就是忽悠,而忽悠出来的产品生命周期是非常短的。”他表示,对于汽车产品而言,品质的核心是什么?一汽奔腾认为就是安全性。就拿奔腾来说,将“安全理念”延伸到产品研发、设计、生产、销售的全过程,成为国内第一款着重强调“安全性”的自主品牌轿车。

具体地说,一汽奔腾不仅装备了ABS、EBD、TCS、DSC、EBA等五位一体的主动安全电子装备和电脑防盗系统,而且车身采用加强型的3H高刚度设计,达到了欧洲NCAP五星标准,并安装了6安全气囊,包括只有在豪华车配置中才能见到的带侧碰撞传感器的侧气囊。

销售创新,突出消费者主体意识



在拥有了卓越的品质之后,什么样的销售模式才是消费者需要的?葛树文表示,之前我们常常是“为消费者做主”,而一汽奔腾所开创并实践的“服务型销售模式”的核心是“以消费者为主”。一字之差,却有天壤之别。

他解释,在“以消费者为主”这种模式中,消费者则成了营销活动的主体,厂商则变成了满足消费者各种需求的服务提供者。形象一点地说,“消费者才是花园中盛开的鲜花,而奔腾则甘愿做那一片绿叶。”在这种模式下,“消费者提要求,厂商满足”这种传统落后的理念被打破,而转变成了“消费者没想到的,没能力做到的,厂商先为你想好,为你做好”这样一种全新的先进销售理念。厂商的强势地位将被削弱,转为一个服务的角色,而消费者的主体意识将被增强,消费的体验性和满足感将被大大加强,最终的结果就是消费者满意。

多项措施全面阐述服务销售模式

据悉,为使“服务型销售

模式”能够顺利推行,一汽奔腾建立了SPS管理中心(全方位销售绩效支持系统)。通过管理中心的一系列有效措施,比如建立高效率的新人培训,二级网点的专业辅导等形式,实现展厅管理能力的提升。按照一汽奔腾的计划,无论是公司内部的一个普通销售人员,还是销售经理都要开始建立起全方位的营销意识,制定行之有效的措施办法,让消费者满意而归。

今年4月以来,奔腾就开展了“放心奔腾中国行”、“喜试连连,重重大礼”惊喜试驾活动、“黄金周免费检测活动”、“13.98万元超值版奔腾上市”等四大主题销售活动。售前、售中和售后全面建立起了“以消费者为主”的理念,让消费者放心。基于全新的销售理念,下半年还将开展一系列服务销售的新手段。葛树文最后强调,一汽奔腾的销售宗旨就是让消费者得到最详实的最直观的售前服务,最实惠的价格和最具有吸引力的促销活动,最完全最贴心的售后服务。
孙璐

2007“BMW中国文化之旅”圆满落幕

由15辆BMW汽车和数十名文化遗产专家、宝马客户及媒体组成2007“BMW中国文化之旅”车队,历经3500公里的跋涉,历时11天,6月22日顺利抵达终点——“飞天的故乡”敦煌。当晚举行了“BMW中国文化之旅”向甘肃省文化厅捐赠20万元人民币的仪式。该款项将用于甘肃省非物质文化遗产的保护和传承,如武威的攻鼓子舞、河西宝卷等。



省的文化遗产保护组织进行了捐赠,捐赠款项分别用于物质和非物质文化遗产项目的保护和传承。随车记者、宝

马车主、文化遗产专家还对沿途的物质及非物质文化遗产的现状及传承情况进行了深入的了解和记录。
阿晖

“倒车”也是“开车”

有一阵子我心血来潮,突然想学开汽车,于是请了个会开车的朋友来教。刚学会把车子开动,我便急着想上路操练,但这位师傅不让上路,让我还是老老实实先练好基本功再说。可是我自认已经可以上路了,有一次,我瞒着朋友,一个人偷偷把车开到城外宽敞的马路上“过瘾”。在大路跑了一会儿,觉得不够刺激,便想给自己增加点难度,于是又到一条相对窄小的路上跑起来。跑着跑着,前面的路越来越窄,路况越来越差,到后来简直就无法前进了。我便想退回来走另外一条路,可是问题出来了:不会倒车!我虽然挂了倒档来倒,可一启动车子,那车子老不听话,只往一边歪,反复试了几次,急出一身大汗也没有把车倒出来。无奈,只好打电话让朋友过来处理。

朋友赶到后,气呼呼地训斥道:你真是晕胆大,不会倒车就想开车?接着,俨然像师傅

教育徒弟一般向我说道:记住,倒车是开车的重要组成部分,不会倒车,就等于不会开车。几句话训得我面红耳赤,我只好服服帖帖地连连称是。

“不会倒车,就等于不会开车。”这话让我琢磨了好一阵子。朋友从开车的角度,确实给我上了一课。可是我回过头来细想,何止开车如此,做人不也是如此吗?在我们人生前进的“道路”上,也同样会遇到许多的弯路,窄路甚至于“死胡同”。当一条路的前方行不通的时候,我们也同样需要把自己人生的“车子”停下来,倒一倒,转个弯儿,找个新的出路,再继续向前行驶。不然我们就会被“死胡同”挡住去路而无法前进。

人生如同开车,“倒车”也是在“开车”。我算是有点意外收获了。
张香玉

奔腾 BESTURN
放心 奔腾

咨询电话: 400-888-8080 0431-8070888 www.faw-benzeng.com

7月5日-7月7日 在上海展览中心(延安中路1000号)
一汽奔腾举行**极限静压活动**, 诚邀广大消费者共同亲身体验

- 凡当场订车者均由上海绿地西南公司赠送价值**2000元**礼券 详情请来电咨询
- 凡奔腾车主可由上海绿地西南公司赠送**上海航展门票壹张(限100名)**

上海绿地西南汽车销售服务有限公司
上海市闵行区华翔路399号A座 销售热线: 52276266 52276366

宇通耐用 盈利保证

ZK6108H
发动机型号: ISB6E250-30 座位数: 45+1+1

ZK6127HA 旅游版
发动机型号: YC6L310-30 座位数: 51+1+1

ZK6116H
发动机型号: YC6Q270-30 座位数: 47+1

宇通客车客户服务热线 (24小时) 手机均可拨打 **400-659-6666**