



从男孩到男人的蜕变

——南京大有汽车贸易有限公司迎来十周年庆

“十年之前，我不认识你，你不属于我……十年之后我们是朋友，还可以问候。”这是大家都熟悉的陈奕迅《十年》里的一段歌词。十年这样一个不算太长但绝不短暂的时间，如果仅停留在认不认识的层面，未免太简单了。十年可以让一个小男孩变成男人，同样也可以见证一个企业由小到大由弱到强。步入第十个年头的南京大有汽车贸易有限公司正是这样一个企业。



大有汽车总经理李永贵宣布，参加10年庆征文和有奖问答活动有望获得轿车大奖

十年前，如果提起南京大有汽车贸易公司，恐怕没几个人知道。如今，随着无锡大有、镇江大有、泰州大有和连云港大有长安汽车4S店相继投入运营，大有在江苏境内汽车界尤其是微型车领域已负盛名，“买长安到大有，好车让更多的人拥有”更是为公众广为传播。南京大有汽车贸易有限公司注册成立于1998年1月19日，在1998年—2001年，作为长安汽车的二级经销商，年销售长安汽车不超过500辆。2002年成为长安汽车一级经销商，当年即实现长安汽车终端零售1100辆，2003年—2006年，南京大有连年成为长安汽车江苏省内的销售冠军，并连续五年荣获长安汽车销售全国优胜单位称号。2006年还在服务站开业仅一年就荣获了长安汽车服务全国优胜单位称号。2007年，大有走上了加速发展的轨道，实现了长安汽车启票超6000辆。

那年，在雨中……

只有销售没有服务是企业经营的断层。大有实现了由单纯销售转向销售服务一体的跨越，在经营中大有人总觉得要更好地服务于客户，留住客户，只靠销售是远远不够的，客户的需求是企业经营之本。因此，公司进行了大胆的决策，建微型车4S店，这在国内尚属罕见，其中风险可想而知。这其中还有个小小的插曲，2003年夏天，南京发大水很多路段一片汪洋，尤其是龙蟠路新庄转盘一带，到处都是

抛锚的微面，南京的几个服务站根本忙不过来抢修。大有虽然不是特约维修站，但因为有着庞大的长安客户群，还是接到了不少求助电话，怎么办？大有公司立刻组织了一支六人小分队，甚至动用了商品卡车，马不停蹄地把长安车拖出深水。能解决问题的现场解决，不能解决问题的拖到就近的服务站。三天下来，义务急救了30多辆长安汽车，不仅客户感动，连服务站的人都竖大拇指，说大有真正把客户当亲人了。这次突发事件坚定了大有有立足服务的决心。2004年大有申请建立长安汽车4S店并获得授权，在土地资源十分紧张的情况下，把长安汽车4S店建在了以云集高档汽车品牌著称的宁南汽车贸易区内。目前，大有宁南4S店也已成为长安汽车在华东地区的培训、教学和技术比武的基地。

情意比酒浓

从1998年开始，从南京大有卖出的长安汽车，背门玻璃上大都会贴上“买长安到大有，好车让更多的人拥有”的车帖，这些忠诚于长安和大有为客户有机地构筑了品牌要素，为品牌的传播起到了极大的推广作用。在大的售后服务部记者听到了这样一个故事：2007年11月26日下午，客户关系中心接到泗洪用户李强来电，反映他的车方向助力失效。泗洪距离南京约300公里，周围无维修站，客户心情

万分焦急，服务站方站长当即亲自带领技术人员赶往泗洪。晚上8点多赶到泗洪后，顾不上吃饭，立即为用户进行诊断维修。深夜11点，终于将车修复，并婉拒了客户安排吃住的邀请连夜赶回南京。11月29日客户特地赶到服务站来做例行保养，并带来两箱当地的特产酒一定要方站长收下，如果不收，以后不来大有维修。像这样的事例还有很多。和客户交朋友，提高客户满意度和忠诚度，成了大有从上到下的共识，也为大有积淀了大批忠实客户。曾经有一个老客户先后带来21个新客户购买长安汽车。

人才最珍贵

“21世纪什么最贵？人才！”这是电影《天下无贼》中的一句经典台词。的确，再好的理念如果没有一个好的团队去执行，那就是空话。大有非常重视对员工的培训，每年的夏天和冬季是大的培训时间，根据大有公司发展规划，每年每位员工都要接受全脱产带薪15天的专业技能和企业文化水平的教育培训。有的在企业内部进行，有的送出去，也有的甚至送到国外去进修。经过专业化打造的员工不仅提升了公司的服务技术水平，即便有的员工离开大有公司，也是一技在手，就业不难。此外，十年的发展征程，大的领导深深感悟到只有解决员工的后顾之忧，员工才能安心做好本职工作。多年来大的每位员工只要有婚事、丧事、生日等，公司都会派专人为员工张罗，并送上厚礼。关注、关怀员工这已成为公司不成文的规定。也正是这点点滴滴的关爱，使每位员工也视大有为家，有困难找企业，企业的凝聚力得到进一步提升。这也是大有十年来发展壮大之本。大有公司经过十年成长，已拥有职工近200人，而这些人中最早加入大的十几个人，现在几乎都还留在公司里。他们见证了大有公司的发展，也在分享着大有成功的喜悦。

快报记者 沈宁

大奖：

长安奔奔轿车

大有十年庆有奖征文及有奖问答启动

为了庆祝南京大有成立十周年，南京大有汽车贸易有限公司从即日起举办“南京大有十周年有奖征文及有奖问答”活动，征文的主题为“有车·有爱·有快乐”。活动设大奖1名，奖品为一辆长安奔奔轿车；幸运奖5名，奖品为8次免费保养或3000元购车优惠券；参与奖10名，将受邀参加南京大有十周年庆典晚会。您可以只参加一项活动，也可以两项都参与，只要参加就有机会获奖。

参加本次活动的读者请留意2007年12月26日、2008年1月9日、2008年1月16日和2008年1月24日的《现代快报》汽车周刊。征文和填写好的问答题请寄南京市新街口正洪街18号东宇大厦2806室现代快报汽车部（邮编210005），或发电子邮件至 xdkbcar@tom.com。

拿出一辆轿车作为店庆活动的奖品，这在汽车经销商中并不多见。南京大有汽车贸易有限公司总经理李永贵表示，这是为了回报广大消费者10年来对大的支持和关爱。

有奖选择题（一）

- 南京大有是哪年注册成立的？
1. 1998年1月19日
 2. 1999年1月19日
- 南京大有经营何品牌车型？
1. 长安系列微型车
 2. 长安铃木系列轿车

一周车事

江苏华瑞请斯巴鲁车主看大片

江苏华瑞为庆祝斯巴鲁汽车区域销售突破5000台，12月22日特邀请斯巴鲁车主观看大片《投名状》。对于非斯巴鲁用户，只要订车，除了享受店内的优惠外还可获得《投名状》电影票。据介绍，本次赏片活动也是为了庆祝新翼豹闪亮上市。11月19日，在广州车展上，斯巴鲁汽车（中国）有限公司董事长兼总经理大野圭先生亲自为新Impreza翼豹揭幕，并公布了新Impreza翼豹19.98万元—22.98万元的售价。值得一提的是，新Impreza翼豹2.0R自动挡以不到20万元人民币的价格，成为斯巴鲁导入中国市场车型中最有价格魅力的一款车型。新Impreza翼豹采用了颠覆传统的5门掀背式的外观设计，完全改变了以往线条硬朗的四门三厢外形。

FJ酷路泽明年1月进驻广丰经销商

据丰田中国方面的消息，丰田经典越野车——FJ酷路泽已于12月17日在日本正式下线，而现车将于明年1月中旬在广汽丰田的经销商与中国消费者见面。作为丰田最新引入中国的越野车，FJ酷路泽融合了FJ40的经典元素，以“粗犷和自由”为开发主题，兼具前卫时尚的外形以及强大的越野性能。为了保持FJ酷路泽的纯正血统，其全车由丰田最优秀的生产工厂之一——日野汽车的“羽村工厂”生产，整车进口，通过广汽丰田渠道在中国发售。

上海大众获“中国杰出雇主”殊荣

日前，由荷兰CRF公司主办的2008上海地区“中国杰出雇主”评选揭晓，上海大众、宝钢、拜耳、DHL等24家企业名列榜单。其中，上海大众是唯一一家获此殊荣的汽车企业，并且也是连续两届蝉联“中国杰出雇主上海地区”的桂冠。据悉，本次活动主办方之一的CRF公司是一家国际性的杰出业绩鉴定专业机构，在过去的16年中已在4大洲的10个国家成功举办了数十次杰出雇主的专利项目。该评选通过定义杰出雇主在当地的内涵，鉴定本土企业中的杰出雇主代表并对其业绩进行宣传，从而为本土企业提供一个可以借鉴的成功企业管理模式。

雪佛兰业余网球大赛落幕

近日，“我为网球狂”2007雪佛兰业余网球大赛在上海通用汽车旗舰店举行了颁奖典礼，为本届“雪网”大赛画上了圆满句号。其间，几个单项冠军花落各家：男、女单打冠军分别由林哲生和廖永华获得，朴柱哲/崔文华

和刘凌/王芳分别夺得男、女双打冠军，而持外卡参加总决赛的毛亮/马琳则摘走了混双的桂冠。最终，每位冠军得主不但获得了由上海通用汽车雪佛兰品牌提供的丰厚奖金，还各赢得了一部雪佛兰轿车。

上海通用与教育部合作汽修培训

12月24日，上海通用汽车与教育部在京正式签署协议，宣布上海通用汽车“汽车运用与维修专业校企合作项目”正式启动。双方计划从2008年到2012年共同选择近50所中等职业学校开展校企合作，按照上海通用汽车的人才培养模式，合作培养汽修专业领域的专门人才。上海通用汽车提供价值超过3300万元的资金和物资支持。此举不仅为汽车维修服务行业培养一大批高技术人才，为社会创造更多的就业机会，同时也将强化上海通用汽车全国售后服务体系的力量。

教育部副部长吴启迪和上海汽车集团股份有限公司副总裁、上海通用汽车总经理丁磊出席了签约仪式。

长安杰勋HEV混合动力轿车下线

12月13日，搭载最新混合动力系统的长安杰勋HEV汽车正式下线。据悉，此次下线的杰勋HEV轿车从整车、发动机到混合动力系统，均完全由长安自主开发。这次的下线不仅标志着长安首款混合动力轿车进入量产阶段，同时作为国内首款自主品牌混合动力轿车，还标志着我国汽车企业已经掌握了世界先进的混合动力核心技术。量产后的杰勋HEV不仅完整解决了中度混合动力方案中有关整车控制、动力控制、电源控制、电池控制的技术难题，在技术集成上取得了突破性创新，还优秀地实现了怠速起停、动能助力、自动能量回收等三大混动的标志性功能。量产后的杰勋HEV汽车可使整车油耗比传统汽车低20%以上，排放限值满足国IV标准。

东风标致夺冠“标致技术专家世界杯”

近日，历时数月，由全球37个国家及地区的代表队参加的，全球首届“标致技术专家世界杯”总决赛在法国巴黎圆满落幕。其中，以“亚太区第一名”身份参与决赛角逐的东风标致代表队力挫群雄，以绝对优势胜出摘得“桂冠”。决赛包括三场实际操作考核和一场理论考核共四部分，其中实际操作涉及三种全新车型，十几个技术故障，现场进行故障分析、诊断、排除。尽管摆在中国专家面前的三辆样车都是完全陌生的车型，却丝毫没有影响他们出色的表现，充分展示了东风标致技术专家的业务水平已经与国际接轨，达到了世界领先水平。

大有十年攀登 君临微型车业巅峰

买长安到大有 好车让更多的人拥有!

南京大有 025-58066600 24小时服务热线: 58066611
 无锡大有 0510-82135881 连云港大有 0518-85816627
 泰州大有 0523-86298188 镇江大有 0511-88886616