马2不惧“小打大”

——访Mazda2项目主查长尾博

长安马自达随着Mazda2的中国上市,逐渐进入中国汽车市场和消费者的视野。此前,外界对长安马自达的信息了解少之又少,在Mazda2的中国上市会上快报记者对Mazda2项目主查长尾博先生进行了专访,了解到了一些关于这家“车坛新贵”和全新Mazda2的情况。

记者:Mazda2在中国上市在中国生产,配置、质量与日本市场的Mazda2有什么不同吗?有没有增减什么配置?

长尾博:基本配置上面,欧洲、日本没有什么特别大的区别。配置比如备胎,在日本和欧洲都是临时备胎,在国内用的是标准的备胎,尺寸增大。

记者:Mazda2针对国内市场有什么改进吗?

长尾博:根据中国市场的需求我们前期做一些市场调查,为了更适应中国市场和客户的需求,在安静性、乘坐的舒适性方面做了改进。为了提高乘坐的舒适感,把减振器和悬架进行调整。因为中国国土比较大,冷的地方非常冷,南方又非常热,但车始终是一个车型,因此蓄电池的性能要比欧洲和日本性能更好一些。

记者:现在A0级的时尚经济型细分市场上,排量都是1.5升、1.6升,Mazda2为什么推出的是1.3升?推出1.3升以后在明年市场中将“以小打大”的,Mazda2有什么竞争优势?

长尾博:马自达跟其他产品最大的不一样的是,它所追求的是驾驭的乐趣,开了还想开,这就是这个品牌给客户带来的整体品牌形象。宝马、奔驰都是非常有名的厂家,每个厂家都有不同的开车感觉,马自达想给客户带来运动的感觉。在中国客户中有很多人理解马自达所谓的驾驭乐趣和所谓的运动感。您讲了1.3升和1.5升的问题,我认为1.3升灵敏的性能跟1.5升是一样的。驾驭1.3升这个车的时候,不会有太多跟1.5升不一样的感觉。

记者:Mazda2设计的操控性相对于同级别的车有什么明显的区别?

长尾博:Mazda2在操控性上跟别的竞争车型不一样的地方就是反应性和灵敏性,方向盘切了多少,这个车就根据度数改变方向,在这方面Mazda2应该是最好的。除了转向和操控性之外,在加速性能和刹车性能方面,也有很高的灵敏性。

快报记者 沈宁 图/文

长尾博

■一周车事

1.5升威志再创节油神话

以“中国汽车、绿色梦想”为主题,倡导节能减排、绿色制造和绿色消费观念的2007中国节油群英会历时两月,经过全国五大赛区的激烈比拼,于日前结束,威志脱颖而出,摘得1.5升轻量组的桂冠。这是继2006年夏利在CCTV节油大赛取得佳绩之后,天津一汽再度捍卫了中国“国民车”的地位和荣誉。据统计,在总共5站的比赛中,参赛的1.5升三厢威志取得了最低百公里耗油3.5升、平均油耗4.13升的佳绩。本次比赛由中国汽车工程学会主办,吸引了70多个品牌、108辆车、近110位选手参赛,最终决出了13个组别的节油冠军。

斯柯达明锐导航版面市

1月9日,国内首款搭载人机互动DVD导航娱乐系统的中级车——上海大众斯柯达明锐导航版正式上市,该款车型的最大亮点就在于车主可便捷地通过语音提示直接对话汽车完成导航操作,极大地保证了驾驶者的安全,这可谓是国内汽车市场的一大重要突破。据悉,斯柯达明锐导航版车型定价20.08万元,喻意该车与“北京2008年奥运会”之间独有的内在联系,也是上海大众今年响应奥运所推出的第一款车型。据悉,全新的明锐导航版独有的人机互动导航娱乐功能,使用户可通过与系统的对话指令沟通免去注视显示屏的烦恼,更加轻松、安全地控制车内的信息娱乐。

买狮跑送GPS导航器

进入新年,众多忙碌整年的都市族们都已悄然盘算起自己的春节出行计划。选择一辆合适的“坐驾”,避开春运高峰,与家人一起轻松惬意地享受自驾游已经成为当下最热门的出游方式。定位“都市拓界车”的狮跑自上市以来,以都市越野两相宜的全能选手姿态获得了众多消费者的认可,已然成为出游的首选车型。为真情回馈消费者,东风悦达起亚将举办“新春有礼,狮跑天下”活动,即日起至2月6日凡在东风悦达起亚4S专营店购买狮跑的消费者,均可获赠价值3000元的GPS导航器一台。

荣威750新年力推金融车贷计划

上海汽车宣布,自2008年1月1日到2月29日,特别推出金融荣威750车贷计划,该车贷计划将引入GMAC融资业务,购车首付低至7.5万,第一年0利率,贷款时间最长可达5年。GMAC-SAIC是由美国通用汽车金融服务公司(GMAC)和上海汽车集团财务有限责任公司(SAICFC)双方共同出资组建的中国第一家专业汽车金融公司,提供一站式全程服务,涵盖导购——签约——贷款——保险——提车全过程。来自上海汽车的最新销售数据显示,荣威750从2007年3月底上市以来,销量突破17000辆,月均销量近2000辆,稳居同级别V6发动机细分市场前三名。2007年是荣威品牌建设年,品牌知名度从零开始一路飙升至60%,居今年新上市汽车品牌第一位。

Acura(讴歌)豪华服务升级

日前,本田技研工业(中国)投资有限公司与北京蒙迪艾尔旅行援助服务有限公司签署了“Acura全国道路救援服务协议(Acura RSA)”。从2008年1月1日起,Acura(讴歌)将为所有在中国大陆境内行驶的、通过Acura特约店销售的车辆(TL、MDX、RL),提供保修期内48个月全时无间断的免费道路救援服务。此举是继Acura(讴歌)推出国内最高水平的“4年/10万公里(先到者为限)免费保修和保养服务,其中包括5000公里/次的免费保养”服务承诺后,又一重大的全国性质的服务举措。为了能给用户提供更高质量的豪华服务,Acura(讴歌)精心挑选了国际著名的蒙迪艾尔救援集团承担此项道路救援业务。

瑞风瑞鹰成手机电影节官方用车

2007年12月,中国成都国际手机电影年度盛典在世纪城国际会议中心举办,作为第二届手机电影节,大会吸引了尤小刚、陈小明、爱戴、崔健等大牌明星、明导的参与。本次电影节启用江淮瑞风瑞鹰作为大会官方指定用车,全权负责明星、明导嘉宾及组委会官员会议期间的交通行使工作,受到嘉宾们一致好评。瑞风和瑞鹰本次能够积极投身成都国际电影节,不仅由于江淮代表着民族汽车走向国际的发展思路符合电影节从中国本土辐射国际的特性,也是由于瑞风瑞鹰的优秀品质,得到了组委会的认可。瑞风作为国内优秀的MPV商务用车,充分满足了嘉宾,明星的用车需求,使瑞风、瑞鹰成为明星嘉宾红地毯仪式接送用车的首选。 秋霞

都市“快·乐·慢生活”

东风日产文华专营店全新TIIDA 火热销售中

现代都市白领中逐渐流行起来的“慢生活主义”,提倡的是一种积极中从容自如,淡定中笑看风云过的写意与畅快。而外形时尚、空间宽适、轻快自如驾乘的TIIDA2008在11月16日晚于广州就此而生,全新上市。

从东风日产在南京最早的一家专营店——东风日产文华专营店了解到,新款TIIDA 2008在继承原有TIIDA自身优秀品质的基础上,针对外观、内饰、配置三方面进行升级、更新20项内容。在保留了卓越性能的HR16发动机同时,包括车身颜色,前后的流线造型,豪华时尚的大灯,四轮盘刹及一触式清洁智能空调系统等等,让TIIDA更时尚、更舒适。新TIIDA独到的五门掀背设计、超大的空间、完善的娱乐信息系统以及体现在各个细节的人性化细节设计也引起了很多消费者的共鸣和赞叹。开着时尚的TIIDA,看场电影,打场球,来次郊游,感受“快·乐·慢生活”主义。

服务的文华 专业的文华

东风日产文华专营店是南京最早的一批汽车专营店之一,设立规范的展厅,设备先进的维修后场,受东风日产厂家培训过的专业销售顾问。确保消费者在各个环节都能感受到品牌的标准和文华服务的精髓。文华公司是在展厅率先提出客户专属服务理念的,客户专属洗手间,客户专属茶水、饮料主动供应手推车服务,客户专属验车、试车、换车、购车专车接送或者购车时给客户报销打车费服务,VIP客户专属绿色维修工位,VIP客户专属维修技师等等。点滴细节成就了客户口中“维修的文华”口碑,更激励文华人不断的突破、超越自我。

文华公司,一站式您的选车、用车、换车顾问

时间的沉淀让文华的服务越来越完善成熟。从新车的顾问式销售,品种多样的改装和精品选择,与人保保险合作的远程定损,技术精湛的售后维修,到经过认证的二手车评估及买卖,在文华公司没有解决不掉的用车问题。为保证服务质量,文华公司严格管控销售顾问的上岗资质,必须经过厂家考试成绩优秀的培训师,在进行封闭式培训后笔试考试合格才能上岗试用,在试用合格后才能正式成为文华的销售顾问。而在试用阶段,笔试、模拟销售演练考试也非常之多,所以文华公司被很多员工戏称为汽车人大军的“黄埔军校”。

售后文华公司拥有专业、稳定的维修团队

很多人认为,销售到交车就已结束,而文华人认为,成功地销售车辆这仅仅是服务开始。公司认为机器专业并不够,重要的是使用这些专业机器的人更专业,所以文华公司对于维修人员的维修技术及人员素质的培养不遗余力,客户休息区那满墙的资质证书,整洁规范的维修区正说明了这一点。通过发现、培养、提拔,形成并稳定了公司维修及售后服务团队的中流砥柱。与销售的精英一同,成为公司发展的中坚力量,在坚持维护产品品牌的同时更树立公司的服务品牌形象,注重客户满意度,连续在厂家客户满意度调查中成绩名列前茅。

品牌保障下的二手车

东风日产文华二手车零售店是全国首批十家东风日产专业零售店之一,公司有专业的二手车评估师,为消费者提供专业的评估服务,并为出让或购买二手车的消费者进行细致的解答,从车龄、车况、保险以及车市行情,为他们进行详尽的分析,还有专业的销售顾问协助车辆置换的消费者选择最适合自己的新车;同时,所有在售二手车也必须经过东风日产厂家认证的整备师对车辆进行检测整备后方可销售,对于日产品牌的二手车更可享受6个月或10000公里的原厂质保,其他品牌的二手车也都给予售前的质量保证,24小时紧急救援等售后保障也一应俱全。总之,一切的服务体现了文华品牌二手车零售店的专业,也让消费者更放心、安心、省心,免除客户在购买和使用中的后顾之忧。

全力打造客户价格

东风日产文华专营店地处江宁,位于岔路口向前500米,地理位置处于汽车圈边缘,文华相对于同行处于略低水平的运营成本决定了文华服务于客户的追求:全力打造客户价格和服务满意度!公司推出众多针对不同客户而策划的优惠活动:TIIDA、天籁、轩逸、骊威、骏逸东风日产全车系车型正热力销售中,每天都有一款一台特价车!每款车型都有不同的优惠惊喜!每天都赠出人保交强险!同时,二手车置换是以市场价格足足高出1000元来收购,置换成功还送3000元山地自行车或户外套餐大礼包加新车首年人保交强险!在缤纷多彩的优惠活动的同时“为了方便客户验车、试车、换车、购车,只需拨打66629908专线,即可享受文华专车接送或者购车时给客户报销打车费”,此特色服务一推出备受消费者好评。

一个多功能一站式服务的汽车服务品牌已见雏形。