



展位:
二楼 B52

第二次参加车展,本次车展广汽丰田参展的车型有雅力士、凯美瑞。雅力士车型旨在车展上扩大在客户中的知名度,凯美瑞将在车展上再创辉煌。

广州丰田,以真实向生活致敬!

“我”、“凯美瑞”的生活纪实



实录一 “我们追求的是客户满意度冠军”

主角扫描:他们热爱生活、喜欢挑战、拒绝虚名,他们在呆板的世界中渴求真实的表达和激情的释放;他们乐于善待别人,因为从工作的第一天起就被老板灌输了“心中有他人”的意念;他们以最真实的自我,互相激励,即使遇到再大的困难,也有同伴守候。

代表人物 1:葛原彻,广州丰田汽车有限公司总经理

人物语录:“广州丰田之所以创造‘三位一体’品质体系,根本原因是为了充分满足消费者的需要。‘客户第一’理念,在广州丰田的经营体系中,是贯穿始终的。”

代表人物 2:冯兴亚,广州丰田执行副总经理

人物语录:“保持高水平的品质和服务,远比批发量和上牌量更重要。我们追求的是顾客满意度冠军。”

代表人物 3:广州丰田相关负责人

人物语录:“一个产品如果只是某方面性能比较突出,其市场竞争力一定不高。只有整体性能强的车型,才有强竞争力。而在这方面,凯美瑞无疑是一个‘全能冠军’。无论是外观设计、动力、舒适性,还是整车的科技含量,凯美瑞在同级别车型中都是卓尔不群的。”

实录二 “选择凯美瑞就是相信自己的判断”

实况扫描:广州丰田为凯美瑞度身打造全新的销售服务渠道“广汽 TOYOTA”,从全国严格挑选经销商,目前156家销售店已经正式营业,在独特的“Personal & Premium”(贴心的、尊贵的)渠道理念指导下,向顾客提供超越期望的全新价值,让顾客体验到“触手可及的尊贵感、及时准确的信息、安心便利的享受”,这就是“广汽 TOYOTA”一向向车主所承诺的“凯美瑞体验”。

主角扫描:他们大多已经成家,有了幸福的生活和活泼可爱的孩子;他们富有责任感,始终为家庭而打拼。他们愿意与家人共享财富、关爱和生活的点滴,家人的幸福,就是他们的目标。

代表人物 1:邹先生,凯美瑞车主

职业:服装生意
购车时间:2006年11月
购车车型:凯美瑞 240E 精英版

人物语录:“私用、公务两不误,全家都满意。”
都说众口难调,何况是汽

车这样的高档消费,要满足全家老小,实属不易。回忆当初买车的经历,邹先生坦言:“其实2006年初就准备买车了,一时间全家人都很兴奋,天天拿着汽车杂志,你喜欢时尚型的,我喜欢动力足的,他要稳重舒适的,七嘴八舌,车型是不少,无奈众口难调,很难满足全家人的需要,宁缺毋滥,时间久了,买车的事便束之高阁了。终于,我有个朋友2006年8月买了辆黑色的凯美瑞。说实话,我一看就喜欢上了。我想此事不能再拖了,便当机立断,第二天就去4S店下了单,苦等了2个月,拿到了车。开始心里揣测不安,怕家里人不喜欢,谁知他们看了,分明比我还要迷恋,直夸我有眼光。”

代表人物 2:李先生,凯美瑞车主

职业:自由职业
购车时间:2007年3月
购车车型:凯美瑞 240V Navi 至尊导航版

人物语录:“动力稳健,开着又放心,相信我,没错了!”

“我的第一辆车是丰田的,开了4年多,没出过什么大毛病,因此我一直有着浓厚的丰田情结,要换车,一定还买丰田的!”采访中,李先生的执着让我很是动容。在车市百花齐放的今天,一个品牌能对客户有着如此根深蒂固的影响,实在难能可贵。

代表人物 3:沈先生,凯美瑞车主

职业:公务员
购车时间:2007年5月
购车车型:凯美瑞导航版

人物语录:“专业、合理、周到。丰田的售后没得说。”
“我的凯美瑞至今开了1年5个月,行程6万2千公里,没出过什么大问题,一般1个月到一个半月去保养一次,每次200元左右,价格比较合理。我朋友圈子里好车不少,但大都排量大、维修费用高,很多朋友都感叹买得起好车,养不起好车。看起来还是凯美瑞让人踏实。”采访中,沈先生还说起件至今记忆犹新的事,那是半年前的一次维修经历:“那天由于自己不小

心,车子右边与其它车子发生了摩擦,两个门脸起了擦痕,轻度变形,那时候已经是晚上9点多了,由于隔天我要赶去上海开会,便立即打电话给4S店的跟踪维修人员,不巧的是当时他正在广州接受专业培训,但是他立马帮我电话联系了这边的维修人员。于是,第二天一大早就把车开到4S店进行维修,当天晚上就拿到了车,而且维修费用只要1000元左右,无论是服务质量还是服务效率都让我十分满意,一点都没有耽误我的时间,我很是感动。”
沈宁

新闻链接

广州丰田

广州丰田汽车有限公司是2004年9月1日由广州汽车集团股份有限公司和丰田汽车公司按50:50的股比合资建设、经营的合资整车项目。其经典车款凯美瑞(新“Camry”)由广州市南沙区(原广州南沙经济开发区)的生产基地生产。

广州丰田于2006年上半年投产,起步车型为2006年中期全球同步推出的中高级豪华轿车——凯美瑞(新“Camry”),其富有朝气、卓尔不群的优雅外形以及完美的性能组合,更显品位与动人魅力,是新生代贵族的心愿之选,也是高级商务行政人员的最佳商旅座驾。

www.volkswagen.com.cn 大众进口汽车销售有限公司销售咨询热线 800-810-6662, 400-610-4455

奥动许备[2005]第66号



难度越大,心态越轻松

购大众汽车进口迈腾、辉腾,送全额购置税

瑟瑟秋口有暖意,9月15日至10月31日,凡购买大众进口迈腾3.2L V6和辉腾3.2L V6,即送全额购置税,让您面对汽车消费税大幅上调时,也能泰然自若轻松应对,这个秋天有大众进口汽车迈腾和辉腾与您一路同行。

详情请咨询大众进口汽车销售有限公司授权经销商

南京交家车辆有限公司
无锡瑞众汽车销售服务有限公司
南京展众汽车销售服务有限公司

地址:江苏省南京市雨花台区宁南大道26号
地址:无锡滨湖区梁溪路718-2号
南京展众中心:
地址:南京白下中路179号
上海展众中心:
地址:南京江宁开发区天元中路11号

销售热线:025-52454889,52455648,52455793,5234-139
销售热线:0510-85708800
销售热线:025-86631099
销售热线:025-52105930



北京2008年奥运会汽车合作伙伴