华洋别克起航派送百万大礼

前88位车主可获万元礼包

记者日前从华洋江通别克获悉，在这家华中区首家别克子弹头4S店开业之际，即日起在长沙推出百万体验券。所有持当日本报去该店的车迷朋友，均可兑换购车千元体验券一张，并获赠精美礼品一份；另外，在该店购车的前88位车主还可以获得万元开业大礼包。

坐落于猴子石大桥西侧、阳光100对面的华洋江通别克子弹头4S店，是按照通用别克全球统一最高标准建设，拥有一流的汽车展示大厅、现代化的汽车维修车间。维修区、停车区、客户休息区分区明确、整洁大方、设施齐全，凸显了服务的人性化。对于车主而言，车辆购买过程中繁杂手续的办理和使用期内的汽车维修成本一直是他们关注的焦点，而售后服务的项目和质量往往是消费者购车的决定因素。因此在提供售后服务方面，随着后期建设进展，华洋别克将逐步完善以客户为中心的服务体系，形成一个品牌资源优势共享的综合体。它将携手华洋一汽－大众4S店、华洋东风日产星城4S店、华洋华狮标致4S店、华洋通用雪佛兰4S店、华洋一汽－奥迪4S店等六大品牌4S店，共同将“华洋世纪汽车集团”构筑成湖南超大规模的汽车经销强势品牌平台。

据了解，华洋别克将秉承华洋世纪汽车集团“好车好服务”的企业服务理念，通过规范化优质服务和创新工作管理，不断提升经营品牌及公司形象，使“真情”与“服务”互动起来，把服务内涵提升到一个新境界。让尊贵的车主享受到应该享受的愉悦，体验到应该体验的感动，得到应该得到的价值。华洋别克店将结合华洋世纪汽车集团和上海通用别克的经营理念——心静、思远、志行千里，充分发挥4S旗舰专营店的优势，从整车销售到售后服务流程，让顾客充分享受人与车的乐趣，体现五星级的服务过程。秉承“比你更关心你”的理念，率先将汽车售后服务从“被动式维修”带入“主动式关怀”的新时代，提供从购车前到购车后的全程优质服务。“担当您的保养顾问，想在您之前，做在您之前，用主动超越期望”，华洋别克店有关负责人表示，将以宾至如归的热情接待、值得信赖的专业服务，以及长年不间断的主动关怀，让每一位车主都感受到“别克之家”的温暖。 ■本报记者

华洋江通别克店干净明亮的新展厅。

MG永通华茂上演圣诞狂欢

有网友说，中国人能把除了清明之外的任何一个节日都过成狂欢节。圣诞，自然也不例外。12月23日，平安夜前夕，当很多人还在盘算着怎么过节时，上汽MG湖南永通华茂店为车主打造了一场独具MG风格的圣诞狂欢“趴”，让车主提前感受到了节日的欢快。

可爱的雪人娃娃、甜美的糖果、挂满礼物的圣诞树，以及身穿圣诞服的工作人员……活动当晚，一走进MG永通华茂展厅，瞬间就被浓浓的圣诞氛围所包围，在精心布置的圣诞场景里，MG车主们纷纷将自己置身于浓浓的英国格调中，享受这难得的一刻。而现场的巧克力DIY环节和充满趣味性的互动游戏，更是令嘉宾们玩得不亦乐乎，尤其是现场的小朋友，更是到了一个超级乐园，现场的打闹追逐，在让大家大笑的同时也纷纷关注他们的成长。

源自英国，迅猛发展在中国的MG品牌，一直都将车主视为自己最宝贵的资源，各种各样的活动也让车主们感受到了MG品牌与其他品牌的不同之处。MG俱乐部能够保持全球单一品牌最大的车主俱乐部这个记录如此多年，最大的功劳归因于全球MG车主对这个品牌的热爱与忠诚。MG永通华茂店是上海汽车授权的湖南、湖北、江西唯一的一家MG单品牌形象店，永通是强有力的当地经销商，上汽是世界500强企业，我们有理由相信，强强联合下的产品，服务会更好。

■记者 刘宇慧

海马汽车“福入万家”服务活动正式启动

元旦、新春将至，日前，记者从海马汽车长沙恒顺4S店获悉，为确保海马客户在节日期间畅行无忧、欢享新年，从2011年12月31日——2012年1月15日，恒顺4S店将开展为期16天的“福入万家”春节服务活动。活动期间，所有到店参与的海马客户均有机会获得海马汽车长沙恒顺4S店提供的五重超值优惠服务。

“福入万家”是海马汽车“蓝色扳手”服务品牌下的三大服务活动之一。今年已经是第五年开展。一直受到广大海马车主的喜爱，为答谢广大用户对海马汽车长沙恒顺4S店的长期支持与信赖，提高客户满意度，今年海马汽车长沙恒顺4S店开展的“福入万家”春季服务活动将为海马用户送上多重惊喜好礼。

活动期间，凡到长沙恒顺4S店参与活动的用户就可获得新年礼包，免费享有冬季用车安全健康检测，以及维修工时8折优惠(事故车除外)超值享受。此外活动期间指定油品、配件用品均有不同折扣优惠，成功预约者更可享受更低折扣。活动期间开设车主讲堂，届时我店专业技术主管或保险专员将为客户现场讲解关于冬季爱车保养以及车险业务知识，同时，客户通过趣味、轻松的游戏还可有机会享有海马汽车提供的超值优惠大礼。

2012年“福入万家”活动期间更有超值车险赠送。参与“宝贝计划”保养套餐的海马客户均有机会获赠价值180–600元不等的车险，成功预约者更可享有本店金牌服务顾问及金牌双技师的优质服务。除此之外，活动期间于本店投保的客户均可获得价值不低于248元的基础保养套餐一次，或等值的服务产品，成功转介绍新车主者更可获得总价值不低于1000元的基础套餐A2及工时券。

海马汽车“蓝色扳手”服务品牌自2006年创建之日起，就以“捍卫汽车价值”为服务主张，坚持“用户至上，真诚致远”的服务理念。一直以来，“蓝色扳手”以实惠、细致、人性化的服务深得海马用户赞许，同时也成为国内六大汽车服务品牌之一。

■记者 田泽伟

莲花车队荣获汽车拉力赛年度总冠军

日前，2011赛季中国汽车拉力锦标赛(CRC)在广东佛冈落下帷幕，以莲花L3车型出征的莲花汽车车队在佛冈站实现大逆转，一举夺得2011中国汽车拉力锦标赛(CRC)S2组别年度总冠军。在这次2011中国汽车拉力锦标赛(CRC)中，莲花汽车共派出两个车队（莲花汽车赛车队和莲花汽车翼狮车队)近10辆莲花L3赛车。

作为国内最高级别拉力赛事，在2011赛季全年六站比赛中，莲花汽车车队以稳定的发挥和优异的表现成为拉力赛场新宠，与此同时，代表莲花汽车车队征战的莲花L3车型也成为拉力赛场的“新车王”。

莲花L3车型是莲花汽车引进英国莲花技术，由英国莲花汽车进行技术管控和质量管控的主力车型。整车完美传承了英国莲花汽车卓绝运动基因，加上F1级别的赛车式底盘调校，让莲花L3在国内运动性轿车市场一枝独秀。

青年汽车副总裁、青年莲花销售公司总经理黄志强对莲花汽车车队夺得2011年度总冠军表示祝贺，黄志强指出，2011是青年莲花大营销战略实施的元年，我们坚持通过赛事营销来彰显莲花L3的运动与个性，今天的夺冠就是我们这种战略的巨大成功。

“正是得益于车辆的优秀运动基因和车手的职业素养，我们才能在最后一站前落后7分的情况下逆转夺得年度总冠军，这是车手的胜利，更是莲花产品的胜利”，莲花汽车车队经理薛雷对于车队的夺冠充满激情。

记者也从湖南宾至莲花汽车4S店获悉，“冠军车”莲花L3在前段时间官方降价15000元的基础上，最近更是推出了圣诞感恩活动，进一步促销价值6000元礼品。

■记者 田泽伟

经济信息

北汽威旺：幸福车送来幸福年

今年年初，一款高品质微客在湖南的问世，拉开了“幸福车”的序幕。这就是北汽威旺306。一年来，北汽威旺创造了一个又一个荣誉，一年来，威旺也见证了广大个体从业者创业路上的种种艰辛，见证了成千上万个幸福和希望。临近年终，北汽威旺在湖南联合湖南中拓瑞通湖南特约经销商即将发起一场名为“北汽威旺·迎春谢礼”声势浩大的客户回访活动。湖南中拓瑞通将带着来自“湖南制造”的“幸福”问候，对北汽威旺306老客户进行深度回访，听取广大一线用户对北汽威旺306的使用体验，并送来龙年的祝福。

回首刚刚过去的2011年，北汽威旺品牌从无到有，产品从原型车到改装车，网络从零起步迅速扩展至全国范围，在市场活动方面，北汽威旺创造了西藏品质之旅、赞助国际体育赛事的辉煌成绩。而在市场销量上，在国内汽车市场调整的大背景下，北汽威旺月销量连续数月高举微客新进品牌第一，实现逆市飞扬。这一切都源于北汽威旺矢志不渝坚持的“高品质微客”的大旗，树立了国内微客市场的风向标。同时，这更源于北汽“行者有其车”的企业理想，和打造“幸福车”的时代使命感。

北汽威旺成绩和荣耀的取得，不仅属于厂家和湖南中拓瑞通经销商，更属于广大北汽威旺306的用户们。可以说，从北汽威旺提出“幸福车”“民生车”伊始，北汽的命运便紧紧地与广大北汽威旺306的用户们，以及其他所有个体从业者连接在了一起。他们一年中所取得的成绩，也正是北汽威旺所非常关心和欣慰的。

据悉，此次活动将于2011年12月20日–2012年1月15日举行，活动期间，厂家人员将以“一对一”上门形式拜访老客户，并在拜访过程中对车辆进行健康检查，并对老客户转介绍进行奖励。而为了让广大老客户感到厂商的用心，厂家还特意为每一位北汽威旺车主提供了特级食用油作为礼品，为他们送来的新春的祝福，送来了一个温馨体贴的幸福年。2012龙年来临之际，因为北汽，因为威旺，因为湖南中拓瑞通，广大个体从业者为代表的微客用户，感受到了发自内心的温暖。