



12月14日,2009湖南省首届金扳手汽车评选活动拉开帷幕,我省首次由汽车主管部门、本土车企资深人士、省内专业媒体组建的汽车评选专家评审团也同时亮相。在三湘都市报举办的新闻发布会上,各位汽车行业领导,车企资深人士以及资深媒体记者就三湘华声全媒体承办的2009湖南省首届金扳手汽车评选活动展开了热烈分析与探讨,并提出了宝贵的意见。

■记者 田泽伟

踊跃为评选献计献策

“金扳手”专家评审团宣告成立



湖南省机械行业管理办公室副主任,湖南省汽车行业协会常务副会长:马湘滨

“2009湖南首届金扳手汽车评选”,对于广大汽车厂商来说,是一个展示自己的机会,通过这个评选,各大汽车厂商可以清楚地知道自己自身存在的问题,进而进行改进与服务提升,而评选也可以对消费者提供一个选车

养车的参考。但以往其他媒体的汽车评选活动很空泛,三湘华声全媒体举办的这个金扳手汽车评选,一定要通过差异化的竞争,完全走出之前的这些误区。通过不同途径,获得真实、可靠的数据,在将评选做好的同时要

做精。将评选做成一个有核心竞争力、有影响、有层次、有高度的评选,形成自己品牌。

评选不一定要大而全,事实才决定一切,只有用真实、可靠的数据反映某品牌存在的问题的问题时,行业才会认可你的评选。



津湘集团总经理:宋乾初

目前,各大汽车厂商都在很抓售后服务,售后服务也从当初所占的小份额,逐渐成为各大汽车厂商关注的焦点。买好车,买的

就是服务,只有服务好了,顾客的满意度才会提升。金扳手的评选,个人觉得要在目前的基础上提升档次和高度,让更多的人、消费者、供应商参与进来。



湖南长丰汽车制造股份有限公司售后服务部部长:郭保双

三湘华声全媒体承办的2009年湖南首届金扳手汽车评选,作为一个汽车评选,在湖南来说还是首创,在全国的汽车

评选中具有创新性。此次金扳手的评选,为汽车企业提供了一个了解市场评价的平台;通过媒介提供的市场反馈,通过评比提供

的全面信息,让我们对产品如何进行改进、如何提高服务质量有了全面的掌控。



蓝天集团市场总监:刘泓谷

金扳手汽车评选,应该侧重在售后服务方面。一个有品牌的评选,一定要有竞争力,有差异化,建议本次汽车评选设置技术方面的奖项。同时,评选活动要结

合湖南市场的特色,经常开展一些服务性的活动,让更多的消费者参与进行,得到消费者的认可,进而将金扳手评选打造成三湘都市报自己的品牌。



湖南永通集团市场总监:范志勇

我认为,金扳手一定要抓汽车售后服务。金杯银杯不如消费者的口碑,我们目前所站的角度是消费者的角度。目前,厂家关心的不是怎么样把车卖出去了,而是客户满意度。消费

者买车一般只花半个小时到二三个小时,最多也可能只花半天时间,但一旦你买车成功,我们为你提供的服务至少是5年时间以上,所以我们要为你打造一个服务平台。几年过去当你想换车的时候,

你是否会选择永通品牌,这个时候,优质的服务将是一个重要的砝码。所以,金扳手的评选是对我们的服务的一个认定,通过评选的结果,我们可以知道目前我们服务工作的不足。



南方建材经管中心主任:伍云飞

真实的数据,权威的数据,其实是对一个企业健康发展的最大促进,只有相互的对比,才能知道相

互的差距;只有充分认识到自身的不足,才能在不足中得到改进。但前提是,调查的数据是真实的。



湖南华洋世纪集团市场总监:王黎明

现在,有些媒体的汽车评选拿奖拿得让人手软,只要想要,几乎都可以拿到一定的奖项。但这样的奖项没有一点含金量,没有一点公信力,谁也不愿意参加。本次湖南首届金

扳手汽车评选,一定要在做好评选的时候,提高奖项的含金量。评选过程中,可以通过直接回访客户、暗访4S店等调查形式,对入榜企业的整个服务的流程等软硬件进行综合打分,保证评选

的公正、公正。金扳手汽车评选要落地,可选择当地的汽车维修店、市场主管部门,通过一些技能比赛提高技能,这样不仅提高了技能,也提高了顾客的满意度。



北纬三十文化传播有限公司总经理:杨国林

目前做汽车评选,一定要钻进去。通过社会很多的资源进行调查,像丰田、大众等很多国外大型汽车生产企业,他们都有自己做服务的调查资源、规范的表格、国际惯例,我们可以拿过来进行

参考整合,通过暗访,发放调查问卷样本的形式进行数据收集,用户的反映才是真实的,只要你的数据是权威的,它就能提供给厂家很多的参考和帮助。



湖南交通频道主持人:屈可

金扳手的品牌属性是否能恰到好处地反映出目前湖南汽车市场的一个整体状况,是我们现在思考的问题,但目前来看,

金扳手这三个字还是值得推荐的。同时,风云人物可放开思维,不一定评选业界人士,他们可以是湖南的教授,为湖南汽车行业

做出卓越贡献的个人,也可以是因为汽车质量问题而一直坚持将官司打到底的车主,更可以是发明了汽车某个零部件的专家。



湖南金鹰955电台主持人:李威

用真实的数据进行评选,可能部分汽车厂商都会有些抵触,因为汽车厂商存在的有些问题他们确实不愿意公布出来。顾客在选择第一辆车的时候,很可能看重的是品牌,但购买第二辆车的

时候,他们看重的绝对是售后服务。而这点,也正是汽车厂商看重的。如果评选真正能做独立,绝对权威的话,这将给湖南地区消费者买车提供一个参考。

经济信息

理念领先,“轻物流”闪耀南京物流节

继4月上海国际车展上推出城市轻物流车后,南京依维柯汽车有限公司又将轻物流车的理念带到11月18-20日期间举办的南

京国际物流节。

此次物流节,南京依维柯带来了三辆物流用车,在南京国际博览中心A馆南京依维柯展台,

不少物流企业的代表都对南京依维柯的城市轻物流车表现出了浓厚的兴趣。特别是物流节期间举办的“2009城市零售连锁物流发展论坛”上,南京依维柯提出的城市“轻物流”概念更是成为200余名与会代表的热门话题之一。

南京依维柯汽车有限公司副总经理傅利国在论坛上作了题为“城市轻物流——让未来生活更美好”的主题演讲,他说,随着城市物流的进一步发展,以轻便、快捷为特征的轻物流将得到迅速发展,并成为城市物流的重要组成部分。



“换”然一新 享受4000元补贴

——帝豪EC7系“换·购”活动



帝豪EC7系, 欧洲标准设计, 全新价值风范, 2009年11月全国成功上市, 特推出换购补贴活动, 以实际行动回报广大消费者对帝豪品牌的关注。从2009年12月4日至2010年2月13日, 凭现有汽车行驶证等相关证件购买帝豪EC7系任一款车型, 即可享受最低4000元现金补贴。