

保时捷新款 Macan率性而来 首次亮相郑州

2021年11月2日，保时捷新款Macan亮相郑州

本次Macan私密静展保时捷打造新款 Macan 沉浸式私享体验活动，奉上一场时尚的“PORSCHE”时尚梦，现场呈现多元化的时尚打卡点，受邀而来的宾客在橙蓝交融的方盒中，探寻Macan 巧思，踏入梦幻秘境，启幕极速未来。

新款Macan：率性驱动，敢为所想

自 2014 年首度问世以来，Macan便以破局之势将保时捷独树一帜的运动基因带入中型 SUV 领域，开拓了兼具驾驶乐趣与日常实用性的运动 SUV 市场，成为都市年轻车主彰显自我态度和拥抱积极生活方式的座驾之选。正是因此，Macan 在J.D. Power (君迪)发布的 2021 中国汽车产品魅力指数研究(APEAL)中连续第五年位列其细分市场第一，进一步夯实其在中国—Macan全球最大单一市场中的领先地位。



新款保时捷 Macan 焕新而来，诠释“率性敢为”之姿。设计方面，新车造型更具肌肉感，赋予了 Macan 更具气势的驾驶姿态。标配的带保时捷动态照明系统(PDLS)的LED大灯和 Sport Design 外后视镜是新款 Macan 的典型特征。

内饰方面，全新的中控台以触控屏替代触控按钮，令保时捷先进驾驶舱的结构布局更加清晰简洁。

新型多功能和 GT 运动型方向盘均来自 911，换挡杆进一步缩短，丰富的在线功能和辅助系统提升了便利与安全；

性能方面，新款 Macan 共提供三个动力级别。

Macan车系的个性化自由度也进一步拓展，目前可提供的个性化配置达到 200 种。其中，可选车身颜色新增帕派雅橙金属漆和龙胆蓝金属漆，以及选装 GTS 运动组件的 GTS 车型的巨蟒绿，达到14款。

供稿人：郑州中原保时捷 张纯

新乡东新奥迪双杰喜赢2021奥迪之星决战赛



2021年奥迪之星竞赛总决赛颁奖典礼于11月18日在广州市荣耀启幕，新乡东新奥迪销售顾问王雪樵、杜文杰从初赛、半决赛到总决赛，历经层层选拔，一路过关斩将，最终脱颖而出，分别夺得奥迪中国“优胜销售顾问新人奖”和“优胜精英销售顾问奖”。

东新奥迪能够连续四年获得奥迪之星多项奖杯，得力于其总部东安控股集团不断推进的人才战略。

新乡东新奥迪一直不断夯实人员的专业能力，注重服务意识及服务能力的提升，连续斩获奥迪之星竞赛奖项，也是对奥迪品牌在人员培养、优质服务提升的极大肯定。未来，新乡东新奥迪将继续砥砺前行，勇于担当，无惧挑战，用实际行动为奥迪品牌以及集团总部不断培养人才贡献力量。

“奥迪之星”是一汽-大众奥迪厂方对各经销商在优质服务及人员专业能力上的评判，这是一场没有硝烟的战争，选手们全力以赴，展现最好的自己，从客户沟通与接触能力、客户导向、创新与灵活性、专业知识及商务礼仪等维度上进行评判。奥迪品牌的参赛选手们能够在奥迪之星全国舞台上获得如此殊荣，这不仅体现出他们的个人实力，同时还展现出新乡东新奥迪在奥迪经销商中雄厚的基础实力。

奥迪并不遥远 东新就在身边。



供稿人：新乡东新奥迪 童文路

郑州东佳·揽境PK赛·销售脱口秀大会



为了提升销售人员的销售技能，促进销量的提升，郑州东佳店11月23日举行揽境销售技能PK赛，评委由总经理高斌、副总经理邵玉雷、销售总监王梦恒、销售经理王方林组成，历经一周激烈角逐，优中选优4名销售精英——贾志坚、刘明、朱亚坤、马文超，最终通过比赛选出两名选手，作为郑州东佳代表参加品牌区域初赛。

PK赛第一轮为吐槽大会：四名选手分别扮演竞品车型，接受其余三方的吐槽攻击。在吐槽过程中，四名选手选手剑走偏锋、诡计迭出，变着法给对方挑缺点、难点，现场观众纷纷参与其中，增强了PK赛的代入感，同时极大的拓宽了我店销售人员的知识面。

PK赛第二轮为粉黑大赛：四名选手捉对进行PK，分别扮演揽境粉、揽境黑，就揽境目前的难点问题激烈辩论，同时对揽境的优势进行多次补充。双方围绕揽境的亮点、缺点，多次唇枪舌剑，不仅过程极其生动有趣，同时又增强了自店销售顾问专业技能的掌握情况。

经过激烈的两轮PK，于晚8:30分PK赛圆满成功，统计由两名优秀的销售顾问——贾志坚、刘明代表我店出征区域初赛，同时由总经理高总为获胜人员颁奖，并预祝两位优秀销售顾问披荆斩棘，获得更好成绩。郑州东佳，奋进不止！

供稿人：郑州东佳 张雨洋



立下军令 指标必达 郑州东锦360影像营销誓师大会

11月5日，郑州东锦会议室内，一群人好不热闹的在进行什么活动，总经理手里拿着厚厚一叠红钞票，原来是为了360影像大卖在进行军令状签订，参与的员工都是来自售前售后相关岗位，有机会与各位车主直接接触，直接介绍推荐的。被念到名字的员工依次上前，大声念出自己制定的目标台数，声音洪亮、信心满满，接着喜气洋洋的从总经理手中接过相应数目的奖金，在军令状上签下自己的名字。一个个员工充满激情的喊出自己的目标，大家似乎在暗自较劲，看谁喊得更坚定、定的目标高，一时间，会议室中的氛围被推至更高峰，相信在签订军令状这样的仪式中，在提前摸到了真材实料的人民币后，更加激励了员工冲刺拼搏、勇创佳绩的坚定决心。

每个人签完军令状后，各个小组又轮番上台激情澎湃的喊出了自己的口号，最后，大家一起喊出“郑州东锦360大卖！”山呼海啸般的声音，铿锵坚定的语句，经久不息的掌声，无不在昭示郑州东锦每个人的心中都藏有一团火，是势必完成目标、创造佳绩的决心，是与公司共成长同进退的信念，是为了自己不留遗憾铸造辉煌的较量。

此次360全景影像营销活动，极大的鼓舞了销售人员的热情，对推动360影像销量的增长将发挥重大作用，同时也用灵活新颖的销售机制刺激了公司内部的工作活力！

供稿人：郑州东锦 杜燕鸽

你好，英仕派！ 东风Honda英仕派上市品鉴暨全系特卖会



11月12日，东风Honda宣布旗舰轿车英仕派正式上市。英仕派它是一款“由内而外”释放魅力的产品，就如那些真正有实力和内涵的人，不必刻意炫耀，自然光彩夺目。

11月20日新乡东本泰龙店开展了店内的新车品鉴活动，活动当天许多热爱本田车型的顾客朋友们来到展厅驻足欣赏，我们的英仕派更是占据了C位，流畅英朗的双腰线车身在展厅里分外的瞩目！

“这车真不赖”“这车可中”时不时听到客户对新车的评价，其中张先生就是对英仕派一眼看中，用他的话说，自上市以来一直就比较关注这款车型，东风本田品牌也是我比较喜欢的车企之一，其次在油耗口碑上也是比较不错的，所以在选车的时候也是首先考虑的品牌！

通过销售对车型的功能讲解与后来试乘试驾路况体验，张先生最终选购了混动的英仕派，成为新乡区域首位订购的车主，当天全体员工对张先生进行了交车仪式表示我们的感谢，感谢您信任东风本田，感谢您选择我们并欢迎您加入我们本田大家庭！

最后真诚的感谢本次活动到场的客户朋友。一日本田，终身本田，我们泰龙人会一直坚持“以人为本，三个喜悦”、“以服务客户为中心”的准则，不断改善与提升，做好客户服务体验！

供稿人：东本泰龙 路路