

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非常喜欢的车企之一，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