

## 쌍용차, 판매 네트워크 확충 영업력 강화

### 새 모델 출시맞춰 영업기반 재구축으로 매출 확대 도모

쌍용자동차(대표이사 사장 이유 일; www.smotor.com)가 신규 대리점 모집 및 오토매니저(영업사원)를 공개채용하는 등 판매 네트워크 확충을 통한 영업력 강화에 나선다고 밝혔다. 쌍용자동차는 지난 2월 출시한 「코란도 C」와 최근 새롭게 선보인 「체어맨 H」 뉴클래스 등 신차 출시에 따른 판매망 확충 및 영업인력 보강에 나섰다고 회사는 설명했다.

쌍용자동차가 지난 회생절차 기간을 거치면서 대리점은 현재 147개소로 축소된 상태로, 영업력 강화를 위해 전국 주요 지역에 대리점을 신규 유치해 연말까지 총 190여 개소로 영업망을 확대하는 동시에 소비자와의 접점을 넓히기로 했다.

국내 판매망 구축과 더불어 영업의 최일선을 담당하는 오토매니저 역시 지난 5월 인력을 확충한 데 이어 하반기에도 추가적으로 200여명

을 신규 채용할 계획이다.

이미 쌍용자동차는 해외 판매망 구축을 위해 지난 8일 중국의 자동차 판매 대리상인 방대 기무집단 고분유한공사(Pang Da Automobile Trade Co., Ltd), 중기남방 투자 집단 유한공사(SCAS Investment group Co., Ltd.)와 판매계약을 체결하면서 중국 시장 재진출 계획을 공개한 바 있다.

쌍용자동차는 세계에서 가장 큰

잠재력을 지닌 중국 시장에서 수입 SUV 업체 중 판매 1위를 목표로 중국시장 판매확대전략을 추진함과 동시에 국내 영업망 및 인력을 대폭 보강함으로써 본격적인 매출 확대를 실현한다는 계획이다.

쌍용자동차 최종식 영업부분 부사장은 “상반기 새로운 모델들의 출시에 발맞춰 판매 네트워크에 대한 보강작업도 병행하기로 했다”며 “중국 시장의 판매네트워크 재구축과 더불어 국내에서도 탄탄한 영업기반을 구축해 판매를 확대해 나갈 계획이다”고 말했다.

## 르노삼성차 ‘에코 드라이빙 스쿨’ 체험 교육

### ‘에코 액션 연비왕’ 이벤트 통한 친환경 캠페인에 동참



르노삼성자동차는 (대표 이사: 정마리 위르피제)는 지난 11일 온라

인 동호회 회원 100여명을 초청하여 경기도 가평에서 친환경 <eco

ACTION 캠페인)의 고객 동참 프로그램인 ‘에코 드라이빙 스쿨’을 개최했다.

‘에코 드라이빙 스쿨’은 르노삼성자동차가 2009년부터 전사적으로 전개한 친환경 캠페인 <eco ACTION>의 고객 동참 이벤트로써 SM3, SM5와 QM5 온라인 동호회 회원 및 가족들을 100여명 초청하여 진행했다. 이번 행사는 고객들에게 친환경 및 안전 운전법의 중요성과 요령을 공유하고, 실생활에서 친환경 운전을 습관화하자는 취지로 마련됐다.

우선, 잠실 한강 시민공원을 출발한 참가자들은 7가지의 에코 드라이

빙 팁을 활용하여 목적인 경기도 가평 <청심 국제 청소년 수련원>까지 친환경 운전 문화를 실제 체험하는 에코액션 연비왕 선발 대회를 가졌다. 도착 후에는 에코드라이빙과 안전운전에 대한 교육은 물론 전문 안전강사의 슬러럼 및 시게인 테스트와 브레이크 활용 방법 등에 대한 운전시범 후 참가자들이 실제로 안전운전을 체험해 보는 교육 시간을 가졌다.

한편, 르노삼성자동차는 친환경 운전문화전파의 일환으로 지난 4월부터 매달 첫째 수요일마다 ‘타이어 공기압 매달 확인하세요 캠페인’, 그리고 셋째 수요일마다 ‘트렁크를 비워주세요 캠페인’을 전개해 고객들의 자발적인 참여를 권유하고 있다. 그리고 5월에는 연예인 카레이서 안재모씨를 초빙하여 예비 및 초보 운전자들을 대상으로 친환경 운전에 대한 특별 강의를 진행해 큰 호응을 얻었다.



토요타 프리우스

한편 서비스 입고 고객 중 토요타 차량 보유 고객에게는 코롤라 특별 구매 혜택을 제공한다.

자세한 문의는 전국 토요타 전시장으로 할 수 있다.

## 토요타, 이색 하계 서비스 캠페인

### 국내외 전 브랜드 대상 무상점검

토요타 브랜드가 실시하는 특색 있는 서비스 캠페인이 화제를 모으고 있다. 토요타 브랜드는 본격적인 여름철에 대비해 6월 한 달간 ‘토요타여도, 토요타가 아니어도’ 하계 서비스 캠페인을 실시한다.

행사기간 동안 전국 토요타 전시장을 방문한 고객은 타사를 포함, 차종에 상관없이 무상점검을 받을 수 있다는 의미에서 캠페인의 이름도

‘토요타여도, 토요타가 아니어도’로 지었다. 무상점검의 범위는 엔진, 브레이크, 스티어링 등의 오일계통과 타이어 공기압 등 10개 항목에 달한다.

또한 한국토요타자동차 공식 판매 차량 외의 토요타 차량을 보유한 고객은 무상점검과 더불어 에어컨 냉매를 교환할 경우 50% 할인혜택을 받을 수 있다.

## ‘고객사랑 아마추어 골프대회’ 시작

### 지역별 일정에 따라 홈페이지 및 전국 현대차 영업소 통해 신청



‘제1회 현대차 고객사랑 아마추어 골프대회’가 드디어 4개월간의 대장정의 막을 올렸다.

현대자동차(회장 정몽구)는 지난 13일 인천 송도 잭니클라우스 골프클럽서 열린 ‘제1회 현대자동차 고객사랑 아마추어 골프대회’의 첫 번째 지역 예선을 성황리에 개최했다고 밝혔다.

이날 열린 서울지역 예선대회에는 1만 명이 넘는 응모자가 몰려 경쟁률이 83:1에 달하는 등 현대차 고객들의 큰 호응을 얻고 있다.

이번 대회에서는 추첨을 통해 선

발된 총 1,080명의 전국현대차 고객들이 서울/경기권, 강원/충청권, 호남권, 영남권 등 전국 4대 주요 지역에서 6월부터 9월까지 예선 경기를 펼치며, 지역별 성적 우수자 총 120명이 결선 진출 기회를 갖게 된다.

현대차는 10월에 열릴 결선 대회에서 출신원상으로 쏘나타 1대, 우승자에게는 그랜저 1대 및 내년 대회 자동 출전권, 준우승자에게는 미국 PGA 골프투어 참가권과 내년 대회 자동 출전권, 베스트 스코어에게는 명품 드라이버 등 고급 골프 용품 등을 경품으로 증정한다.

또한 지역별 예선 시상품으로 성적 우수자에게 2012 발렌타인 챔피언십 골프 클리닉 참가권과 명품 드라이버, 우드 등 고급 골프 용품이 제공되며, 지역 예선 참가자중 추첨을 통해 호텔 숙박권, 각종 골프 용품 등을 증정해 총 상금 3억원 규모의 대형 스포츠 이벤트로 참가자들의 만족도를 극대화한다는 계획이다.

현대차 관계자는 “대회 규모 등에 대한 입소문이 퍼지면서 첫 번째 예선전이 높은 경쟁률을 기록하며 성황리에 개최됐다”라며, “현대차를 사랑해준 고객들의 성원에 보답 할 것”이라고 밝혔다.

한편, 이번 대회에 참가를 원하는 현대차 고객은 지역별 일정에 따라 8월 25일 까지 전국의 현대차영업소 및 홈페이지(www.hyundai.com)를 통해 신청을 할 수 있으며, 현대차 고객이라면 누구나 응모할 수 있다.

대회 일정 및 장소 등 대회관련 자세한 문의는 대회 운영본부 ☎ 02-521-8652 및 현대차 홈페이지(www.hyundai.com)를 통해 확인할 수 있다.

## 쉐보레 아베오 편 라이더 탄생

### ‘편라이더’ 이벤트, 1등 당첨고객에게 아베오 증정



한국지엠주식회사는 지난 10일 명동 뉴스퀘어에서 쉐보레 아베오 출시 기념 이벤트 ‘편 라이더(Fun Rider)’의 비밀코드를 풀고 아베오의 주인공이 되어라’의 1등 당첨 고객에게 아베오를 경품으로 증정하는 행사를 가졌다.

1등 경품 아베오의 주인공이 된 나홍재(29) 씨는 새로 오픈한 쉐보레 전시장을 방문했다가 이벤트에 응모하였으며, 18,000대 1의 경쟁률을 뚫고 당첨된 것. 나홍재 씨는 “평소 눈여겨 보고 있던 쉐보레 아베오를 가지게 되어 기쁘며 여가시간을 활용하여 아베오만의 편 드라이빙(Fun Driving)를 느껴 볼 계획”이라고 소감을 밝혔다.

## 혼다코리아 4만대 돌파 프로모션

혼다코리아(대표이사 정우영)가 누적 판매 대수 4만대 돌파를 앞두고 구매고객 대상 프로모션을 강화하고 4만번째 구매고객 대상 경품 이벤트를 진행한다고 밝혔다.

혼다코리아는 2004년 대표적

베스트셀링 모델 어코드와 함께 국내 시장에 진출, 2008년 수입차 최초로 연간 누적대수 1만대를 기록했다. 이에 힘 입어 2008년 전체 수입차 판매 1위를 달성하고 이후 1년만인 2009년 8월에는 누적 판매대수 3

만대를 돌파하며 수입차 대중화를 선도해왔다. 2011년 5월까지 총 판매 대수는 39,785대이다.

혼다코리아는 누적 판매대수 4만대를 앞두고 이를 기념하여 지난 6월 1일부터 진행하고 있던 인사이트 구매고객을 대상 등록비용(취득세, 공채: 할인가준) 전액 지원에 더해 100만원 주유상품권을 증정한다.

# 저탄소 녹색성장 사업의 추진을 위한 CNG연료 승용차 개조

▶구조변경 대상: 휘발유/LPG를 연료로 하는 자가용 및 영업용차량

▶구조변경 절차: 입고 후 본사에서 모든 절차 완료

## 현재 대전 충전소 현황입니다. 향후 점차적 충전소 개소 예정

| 충전소명      | 소재지              | 전화             | 위치                 |
|-----------|------------------|----------------|--------------------|
| 봉산CNG충전소  | 대전 유성구 봉산동 687-3 | T.042)933-9071 | 송강에서 구즉방면에 위치      |
| 원내동CNG충전소 | 대전 유성구 원내동 461   | T.042)541-6111 | 서대전T.G 못가서 오른쪽에 위치 |
| 안산CNG충전소  | 대전 유성구 안산동 276-3 | T.042)823-0612 | 노은동에서 조치원 방향       |
| 용문CNG충전소  | 대전 유성구 용운동 38-12 | T.042)273-7480 | 대전대쪽 순환도로에 위치      |

휘발유/LPG차량 운행자 누구나 가능!!



(주)능화상사【삼화모터스】 042-221-1818