**SZEGEDEN NYÍTOTT ÚJ, EURÓPAI SZÍNVONALÚ BEMUTATÓTERMET A LEXUS**

**A világ vezető prémium hibrid autógyártója, az első félévben 22,2%-al bővülő magyarországi prémium autó piacon értékesítéseit 139,6%-al növelő Lexus, Szegeden nyitotta meg második magyarországi márkakereskedését. Az immáron 25 éve az egyik legsikeresebb hazai Toyota márkakereskedésként működő Kovács Autóház által megnyitott bemutatóterem Európa egyik legszebb Lexus márkakereskedés lett.**

A piac legszélesebb [környezetbarát hibrid modellportfóliója](https://www.lexus.hu/hybrid/?gclid=CO-c-Z-0ptUCFYTnGwod-SoARw#ThePowerOfh), autóinak formavilága és letisztult, kézműves kidolgozottsága révén hazánkban is hónapról hónapra értékesítési rekordokat döntögető, a világ leginnovatívabb és legzöldebb autógyártójának tartott [Toyota](http://www.toyota.hu/) által jegyzett japán prémium márka, a [Lexus](http://www.lexus.hu/) magyarországi márkakereskedői hálózatának bővítése mellett döntött. A modelljeiben bemutatkozó forradalmi, jövőbemutató technológiákról, és autóinak legendás megbízhatóságáról valamint az általuk kínált páratlanul alacsony üzemben tartási költségekről ismert luxusautó márka [második magyarországi márkakereskedése Szegeden](http://lexusszeged.hu/) nyílt meg, és már most Európa egyik legszebb Lexus márkakereskedésének számít.

A Lexus hálózatfejlesztési stratégiája egyébiránt nem a piacon megszokott mintát követi: míg a legtöbb márka minél hamarabb a legteljesebb földrajzi lefedettség elérésére törekszik, a Lexus márkakereskedések megnyitásának jogát csak a hosszú évek, nem ritkán évtizedek során bizonyított, folyamatosan a legmagasabb színvonalú ügyfélkiszolgálást nyújtó és legmagasabb szintű ügyfél elégedettséget elérő Toyota márkakereskedések kaphatják meg. Nem véletlen, hogy a második hazai Lexus márkakereskedés megnyitásának jogát [a Kovács Autóház](http://toyotakovacs.hu/rolunk) kapta meg: a vállalat neve 1992 óta Monoron, 2013 óta pedig már Szegeden is egyet jelent az ügyfelek kiszolgálásának egyedülállóan magas, prémium színvonalával.

*„Hatalmas büszkeség és egyben nagy megtiszteltetés számunkra, hogy ma már több, mint 15.600 állandó ügyfelet kiszolgáló vállalatunk megkapta a második magyarországi Lexus márkakereskedés megnyitásának jogát, ennél szebben nem is ünnepelhetnénk fennállásunk 25 éves jubileumát. Ahogyan vállalati hitvallásunk alapját eddig is az ügyfélközpontúság, az ügyféligények maximális kiszolgálása jelentette, a jövőben is erre törekszünk majd, és mindent megteszünk azért, hogy a Lexus alapelvét, a japán vendégszeretetet megtestesítő Omotenashi filozófia gyakorlatba ültetésének gyümölcsét szegedi és dél-kelet-magyarországi ügyfeleink is megtapasztalhassák majd.”* – fogalmaz Kovács Péter, a Kovács Autóház ügyvezetője.

Az új márkakereskedés megnyitása természetesen további lendületet adhat a hazánkban már most is szárnyaló japán prémium márka magyarországi értékesítéseinek, aminek köszönhetően a Lexus 5,7%-os prémium piaci részesedése még tovább növekedhet majd.

*„A Lexus sikerének egyik kulcsa az élvonalbeli, futurisztikus dizájnt és kézműves kidolgozottságot a jövőbemutató technológiákkal, a megkérdőjelezhetetlen, kompromisszumok nélküli minőséggel és a környezetbarát hibrid technológiákkal ötvöző modellportfóliónk. Abban ugyanakkor, hogy a magyarországi prémium hibrid piac értékesítéseinek 71,8%-át jegyző Lexus az idei év első félévében a prémium piaci növekedés üteménél hatszor gyorsabban, 139,6%-al tudta növelni értékesítéseit a piac egyik legmagasabb ügyfélmegtartási rátája mellett, legalább ilyen fontos szerepe van az ügyfeleink legmagasabb színvonalú kiszolgálását és az ügyfél elégedettséget alappillérként kezelő vállalati filozófiánknak. A Kovács Autóház, és a Lexus Szegednek köszönhetően pedig ezt a jövőben már dél-kelet-magyarországi magán és flottaügyfeleink is az első kézből tapasztalhatják meg. Utóbbi terület egyébiránt szintén kiemelten fontos számunkra, amit jól mutat a Lexus által az első félévben elért 129,9%-os flottapiaci növekedés, amely prémium piac TOP5 szereplője között nagyságrendekkel a legjobbnak számít.”* – avat be Kárpáti László, a Lexus magyarországi vezetője.

Japán vezető, és a világ negyedik legnagyobb prémium autógyártója, a Lexus egyébiránt a kezdetektől, immáron három évtizede a prémium korábban nem ismert szintjével hódít, amely igaz az autóira és ügyfeleinek kiszolgálására egyaránt. Ez utóbbinak alapja az hagyományos japán vendégszeretet, az Omotenashi.

*„Az elmúlt közel három évtized igazolta, hogy a Lexus alapfilozófiája, a japán vendégszeretetet megtestesítő Omotenashi a világ minden piacán a vállalat sikerének egyik legfontosabb záloga. Az ügyfelek igényeit már előre felmérő és kiszolgáló Omotenashi filozófia éppen ezért minden szempontból kulcsfontosságú a Lexus üzletmenetében. A Lexus márkakereskedők a világ minden táján úgy fogadják és kezelik ügyfeleiket, mintha saját otthonukban látnák őket vendégül, céljuk, hogy a legtökéletesebb Omotenashi élményt nyújtani, még magasabbra emelve ezzel a Lexus legendás ügyfélszolgálatának színvonalát, és még sikeresebbé téve az üzletmenetet. Mindez megnyilvánul a márkakereskedésekben az ergonomikus, letisztult, minden kényelmi szempontot figyelembe vevő ügyféltértől az ügyfélkiszolgálás folyamatának valamennyi legapróbb részletéig. Már csupán ezért az élményért is megéri betérni Európa legújabb, és egyik legszebb Lexus márkakereskedésébe Szegeden, ám ha már ott járunk, érdemes kipróbálni valamelyik lenyűgöző élményt nyújtó hibrid modellünket is.”* – árulja el Varga Zsombor, a Toyota és Lexus márkák magyarországi kommunikációért felelős vezetője.

###

**További információ:**

**Varga Zsombor**

PR manager

Toyota Central Europe Kft.

Tel.: +36-70-4000-990

E-mail: [zsombor.varga@toyota-ce.com](mailto:zsombor.varga@toyota-ce.com)