**HIVATALOSAN IS MEGNYÍLT A LEXUS MÁSODIK HAZAI MÁRKAKERESKEDÉSE**

**A világ vezető prémium hibrid autógyártója, az első félévben 19,6%-al bővülő magyarországi prémium autópiacon értékesítéseit 94,5%-al növelő Lexus, Szegeden hivatalosan is megnyitotta második magyarországi márkakereskedését. Az immáron 25 éve az egyik legsikeresebb hazai Toyota márkakereskedésként működő Kovács Autóház által megnyitott bemutatóterem Európa egyik legszebb Lexus márkakereskedése lett. Az ünnepélyes megnyitó házigazdája a Forbes által nemrégiben a ’legértékesebb hazai hírességként’ aposztrofált Sebestyén Balázs, népszerű rádiós és tévés műsorvezető volt, aki immáron közel egy éve maga is környezetbarát hibrid Lexust vezet.**

Az autóipar egyik legnagyobb sikertörténetét az elmúlt években kétségkívül a világ legzöldebb és leginnovatívabb autógyártójának tekintett [Toyota](http://www.toyota.hu/) által jegyzett prémium márka, a [Lexus](http://www.lexus.hu/) könyvelhette el. A minden várakozást felülíró – idén hazánkban a prémium autópiac bővülési ütemének mintegy ötszörösét kitevő – növekedés egyik motorja kétségkívül a piac legszélesebb [környezetbarát hibrid modellportfóliója](https://www.lexus.hu/hybrid/?gclid=CO-c-Z-0ptUCFYTnGwod-SoARw#ThePowerOfh), amely kombinálja a forradalmi, jövőbemutató technológiákat a letisztult, futurisztikus formavilággal, a kézműves kidolgozottsággal és az alacsony üzemben tartási költségekkel kéz a kézben járó legendás megbízhatósággal. A prémium autókat vásárló ügyfelek számára ugyanakkor legalább ilyen fontos a Lexus ügyfélközpontú filozófiája, a hagyományos japán vendégszeretetet megtestesítő Omotenashi.

A japán prémium autómárka nem is habozik kiaknázni páratlan piaci sikereit, aminek eredményeképp Szegeden hivatalosan is megnyitotta [második magyarországi bemutatótermét és márkaszervizét](http://lexusszeged.hu/), amely már most Európa egyik legszebb Lexus márkakereskedésének számít. Az egyszerre elegáns és látványos ünnepélyes megnyitó házigazdája a népszerű rádiós és tévés műsorvezető Sebestyén Balázs volt, amik a mindennapokban immár közel egy éve egy [környezetbarát hibrid Lexus RX crossovert](https://www.lexus.hu/car-models/rx/rx-450h/#Introduction) vezet, nemrégiben pedig Magyarországon elsőként próbálhatta ki a Lexus hatalmas várakozások övezte [hibrid szupersport kupéját, a vadonatúj Lexus LC500h](https://www.lexus.hu/car-models/lc/lc-500h/#Introduction) modellt.

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.

*„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. Vállalati hitvallásunk alapját eddig is az ügyfélközpontúság, az ügyféligények maximális kiszolgálása jelentette, és a jövőben is erre törekszünk majd. Célunk, hogy a Lexus sikerének egyik kulcsát, a japán vendégszeretetet megtestesítő Omotenashi filozófiát 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 5,5%-os prémium piaci részesedése még tovább növekedhet majd.

*„Abban, hogy a Lexus az elmúlt évek egyik leginkább irigyelt autóipari sikertörténtévé válhatott, számos tényező játszik közre. Azzal, hogy hagyományos márkaértékeink, a legendás megbízhatóság és minőség, a prémium kidolgozottság és az iparágat rendszerint megelőző, jövőbemutató technológiák mellé az elmúlt években a vásárlók új körét megszólító, letisztult, futurisztikus formavilág társult, egycsapásra az egyik legizgalmasabb autómárkává váltunk. Az igazi áttöréshez azonban kellett az is, hogy a piac – részben a dízelbotrány, részben a természetes evolúció hatására – nyisson az alternatív meghajtási láncok felé: a környezetbarát hibrid technológia fejlesztésében évtizedes előnnyel rendelkezünk, és világszerte több, mint egymillió hibrid autót értékesítettünk, többet, mint valamennyi prémium versenytársunk együttvéve. Mindennek köszönhetően a piac legszélesebb hibrid modellportfólióját kínáló Lexus a zöldülő újautó piac egyik legnagyobb nyertese: a hazai prémium hibrid értékesítések mintegy négyötödét mi visszük, miközben hazai eladásaink mintegy 98%-át teszik ki a hibridek.”* -avat be Kárpáti László, a Lexus magyarországi vezetője.

*„Abban ugyanakkor, hogy prémium piaci részesedésünket nyolc hónap alatt két százalékponttal, 5,3%-ra tudtuk növelni, miközben kétszer annyi új autót értékesítettünk, mint a tavalyi év azonos időszakában, legalább ilyen fontos szerepe van az ügyfeleink legmagasabb színvonalú kiszolgálását és az ügyfél elégedettséget alappillérként kezelő vállalati filozófiánknak. A Kovács Autóháznak, illetve a Lexus Szegednek köszönhetően ezt a jövőben már dél-kelet-magyarországi magán és flottaügyfeleink is az első kézből tapasztalhatják meg.”* – avat be Kárpáti László, a Lexus magyarországi vezetője.

Japán vezető, és a világ negyedik legnagyobb prémium autógyártója egyébiránt hazánkban a prémium márkák rangsorában az ötödik helyen ál, és az év első 8 hónapjában a TOP5 luxusautó márka közül messze a legnagyobb növekedést érte el mind a magán, mind a flottaügyfelek részére történő értékesítésben, így utóbbinak köszönhetően mára Magyarországon a felsővezetők körében az egyik legnépszerűbb autómárkává vált. Ebben a presztízs szempontok mellett kétségkívül az is szerepet játszik, hogy fontos üzenetet hordoz egy vállalatról, ha annak felsővezetői jó példával elöl járva magunk is környezetbarát modelleket használnak. Fontos lehet ugyanakkor a felsővezetők számára a prémium ügyfélkiszolgálás korábban nem ismert szintje is, amelyet a hagyományos japán vendégszeretetre, az Omotenashi-ra alapuló vállalati filozófia képvisel.

*„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 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