

车市信息

两厢风行景逸 3 月底上市

东风汽车日前宣布,首款自主品牌家用两厢车风行景逸将于 3 月底全国上市。据了解,即将上市的首款自主品牌家用两厢车风行景逸就是东风国际化战略的最新成果。在风行景逸研发制造过程中,德国 EDAC、西门子、日产、三菱、意大利 UAES 和美国零配件巨头德尔福等享誉全球的汽车业巨头公司全力倾心合作,将景逸打造成了两厢车市的国际品质“航母”。同时,在新品研发、量产和品质管理等环节,引进了日产成熟、规范的管理标准,采用国际先进水平管理体系和机制,确保风行景逸从设计研发、生产线引进到质量监测环节都精益求精。可以说,风行景逸是东风凝聚全球造车智慧,为消费者精心打造的一款不输于任何合资品牌的具有国际品质的家用两厢车。

屈彦飞

RIO 倡导“绿色新生活”

近日,从东风悦达起亚河南新裕隆、河南广发、河南双盛传来消息,3 月中旬至 4 月中旬,东风悦达起亚推出“礼赠环保购物袋”的活动。即日起只要您前往当地 4S 店汽车展示活动点,赏车品车,RIO 锐欧都将向您赠送一款绿色环保购物袋。近年来,全社会关注环保的意识不断提高,尤其是针对一直以来被媒体和市民诟病的“白色污染”,国家还特别推出了“限塑令”,规定自 6 月 1 日起全国范围内禁止生产、销售、使用超薄塑料袋。RIO 锐欧作为 2007 年度“中国青年喜爱的十大绿色环保汽车”之一,此次推出的“礼赠环保购物袋”活动也是在通过实际行动积极引导广大市民关注环保。

陈仪

三剑出鞘 2.0L 冲击 B 级 2.4L 坐镇 B++级 3.5L 摸高 C 级

第八代雅阁能否见血封喉

近一个月来,车市中最吸引眼球的莫过于频频亮相的新车,而新车中最引人关注的莫过于广州本田第八代雅阁了。从 2.4L 到 3.5L 再到 2.0L,广州本田在三个排量车型的上市策略上步步为营、不疾不徐,随着 3 月 18 日广州本田宣布 3.5L 雅阁上市并公布 2.0L 价格,市场中少见的精心布局露出端倪,而其产生的杀伤力究竟会给国内中高级车市场带来怎样的冲击?

晚报记者 舒晗

攻防自成体系

自从去年广州车展上第八代雅阁首次亮相以来,国内中高级车市场就似乎一直处于不安定状态,不知道雅阁究竟会布下什么阵型?而如今可以说,第八代雅阁的 2.0L 和 2.4L 覆盖了中高级车的价格空间,同时 3.5L 摸高 C 级入门车型,可谓攻防兼备、用心良苦。1 月 6 日,2.4L 雅阁带着“B++级”的概念入市,以 22.98 万元和 26.48 万元的价格先在中高级市场上的高端车型阵营中插上红旗,不仅动感时尚的外观在此阵营中独树一帜,而且比直接竞争对手的同级车型价格占优,一上市便成热门车型。广州本田港源店的王颜明告诉记者,2.4L 上市以来始终供不应求,目前已售出了 100 余台,最吸引消费者的正是其豪华配置和先进技术。

3 月 18 日,广州本田发布了第八代雅阁 3.5



L 的指导价为 33.98 万元,同时发布两款 2.0L 的价格,2.0EX 指导价 19.98 万元,2.0MT 指导价 18.18 万元。至此,第八代雅阁阵容完整现身,与主要竞争对手凯美瑞、迈腾和致胜的价格相比,18.18 万元处于最低端,而 26.98 万元又几乎处于最高端,剑锋所过之处寒气凛凛。

期待重返王位

然而,第八代雅阁的杀伤力并不只是价格而已。上周,3.5L 雅阁登陆郑州,在广州本田智通店、北环店和港源店同时上市,随即大批消费者便慕名而来。北环店的负责人都表示,3.5L 雅阁最大亮

点就是最先进的可变气缸的 VCM 发动机技术。另外,广州本田智通店副总经理王波说,第八代雅阁 3.5 L 在“整车三年十万公里保修政策”的基础上,推出国内首创的 VIC“专人服务”,为购买 3.5L 雅阁的车主提供“专人专车,一对一的管家式服务”特色服务,从保养、维修到救援都有特约店专人负责,将让车主充分享受到尊贵体验。从精心的布局、巧妙的营销上看,广州本田显然有备而来,而从目前的火爆销售形势看,完成今年雅阁定下的 17.8 万辆销售目标、重返王位似乎指日可待。

福美来自动挡车型首入 9 万区间

进入 9 万价格区间的自动挡车型,福美来其他各车型均有 5000 元优惠。据河南天时捷汽车销售服务有限公司有关人士表示,此次福美来降价幅度最大的是自动挡车型。目前中级家轿市场中,自动挡车型价

格均为十万元以上,而福美来通过此次官方降价,自动挡舒适型产品以 9.98 万的价格进入九万元区间,同时福美来也成为“新三样”中价格最低的产品,性价比优势进一步凸显。

陈仪



福美来 FAMILY

福新万家 美行天下

福美来载誉回馈

最大降幅8000元



40万用户信赖

07十大畅销车型

荣耀印证实力 信赖只因卓越

从五洲畅销车型到国内主流家轿,从“新三样”杰出代表到荣获多年畅销车型,福美来凭借马自达家族动力,高效节能和稳定可靠再次表现赢得40万用户信赖和众多权威机构赞誉,连续之冠不断续写。2007福美来家族给您更多惊喜与惊喜。

郑州海马汽车销售服务有限公司

地址:郑州市花园路与开元路交叉口南50米路西河南汽车贸易中心院内

销售电话:0371-65590555 服务电话:0371-65590777

北环销售支店:0371-83833835

焦作销售支店:0391-3680888

商丘销售支店:0370-2232166

www.haima.com 服务热线:601-376-9601 696-3632022

中植奇瑞“声·势春天A1节”即将启动



阳春三月,万物复苏。随着天气的变暖,郑州车市也开始升温,尤其是小排量轿车近年来更是备受广大消费者的青睐,由其引发的车商促销活动也越来越丰富。

具有4年12万公里品质担保的国际车型奇瑞A1目前在国内知名度可谓一再攀升,出口量也位居同类产品前茅。据河南中植奇瑞汽车销售有限公司负责人甘雄介绍,外形时尚、内饰精细、配置丰富的小车精品奇瑞A1上市已近一年时间,从最初的每月销量十余台到现在稳定于120余台,说明该产品正被消费者接受并追捧。甘总还透露,近日中植奇瑞将启动“A1节”活动,就是让更多消费者参与到时尚多彩的购车行列。

声·势春天,就爱A1

正值产品畅销之际,中植奇瑞为何以大手笔推出主题为“JOY·A1”的声·势春天A1节?A1节又有哪些丰富的活动呈现给广大消费者呢?带着这两个疑问,记者进一步采访了中植奇瑞营销总监甘雄。

“A1目前销售势头非常好,但资源曾经一度紧张,让很多人错过了购买时机,中植作为该产品的省代经销商应满足全省消费者的购车需求。时值A1上市一周年之际,我们举办这次大规模的A1节活动,一是感恩一年来支持和帮助过中植奇瑞的客户朋友,二是回馈市场消费者的信赖与期待。”甘总介绍说,“这次A1节我们规划利用15天左右的时间,让老用户与青睐该产品的消费者度过一段值得回味、值得纪念的日子。”

JOY·A1,快乐有你

据中植奇瑞“声·势春天A1节”活动负

责人介绍,“JOY·A1——声·势春天A1节”计划于本月底启动,在为期半个月的时间里,“同享一片蓝天”少儿绘画大赛、奇瑞A1改装车时尚秀、“我型我秀,玩转A1”驾驶技能挑战赛等形式丰富多彩的活动将给广大A1车主提供一个展示自我与爱车风采的舞台;“幸运购A1,现金十倍返”有奖购车、“订车送强险,伍佰抵壹仟”定车送大礼活动又给想做A1车主的朋友们提供了一个实惠、便利的购车机遇。正如活动主题一样,中植奇瑞把快乐传递给用户!

另:3月28日~29日“JOY·A1试乘试驾活动”正在接受报名;中植奇瑞旗云、A5大力促销(详情咨询:0371-67255555、67259996)。试乘试驾活动地点:郑州市西环路与化工路交叉口向北1000米路东——中植奇瑞汽车城;报名电话:0371-67520333

姚旭阳