

[汽车活动]

## 吉利金刚“静音”全揭秘



近日,从河南四海盛景公司获悉,在刚刚结束的吉利金刚静音挑战赛中,吉利金刚以41分贝的成绩在众多车型中独领风骚。

河南四海盛景的工作人员介绍,吉利专门为金刚聘请了世界专业的汽车降噪公司——意大利 Alipalia 公司 SCS 技术中心的专业团队进行专项 NVH 工程处理,提出系统的解决方案。新一代 BOSCH 16 气门发动机,制

造工艺优良,本身噪音非常低,同时采用独特下托架设计,有效地降低了噪音。发动机与车身完美匹配,3 个支点分配合理,有效阻断不同频段噪音,有效减少车身震动。CAE 高强度车身设计,打造静谧舒适驾乘空间。车身刚度好,不仅能有效阻挡噪音进入车内,而且避免了钢板产生共振的机会,将噪音控制在最小化。

陈仪

## 金阳光带领小车主水中嬉戏

今年六一,正值北京现代家轿王牌伊兰特销售突破 50 万辆之际,为了感谢金阳光车主对伊兰特长期的关注与支持,北京现代金阳光特约店特别组织大家来到了生态园温泉游泳池,共同在水中感受夏季难得的清凉。

教练引导小朋友进行了

宝莲灯、水中气球等多个创意别样、饶有生趣的小游戏,整个游戏过程活泼、激烈,水池中央孩子们爽朗的笑声及场边观众热烈的掌声不时传来。每个环节之后,游泳教练都评选出了小冠军,并且为他们颁发了精致的小礼品。

吴翔

## 专业的才是永恒的

访河南华锐汽车销售服务有限公司总经理徐永革

□晚报记者 陈娴 实习生 龚一鸣

随着汽油价格的多次上扬,SUV 市场一度陷入市场销售的低谷,然而有志者事竟成,越来越多的优秀企业领军人用实际行动告诉我们,人为的力量完全可以为企业营造新的契机。



“一个人存在的最根本意义,是为社会不断创造价值和证明自身价值。如果想要走得更远,就一定要把自己放到整个社会大环境中去,走一条可持续发展的道路。依托品牌优势的舞台去创造更多财富,遵守职业操守、承担应有的社会责任,这才是一个人持续进步提高的基本保证。”

——徐永革

## 对待选择要坚定信心

徐永革,一位先后从事过一汽大众、猎豹、丰田等汽车品牌销售的企业领军人,务实拼搏、坚忍不拔的性格使得其一步一个脚印地领略汽车市场的风云变幻。独特的销售方式、敏锐的市场洞察力、灵活多变的销售方式渠道、广泛的社交能力更为他建立良好的人脉平台。

徐永革介绍,一段时期以来,越野车受到消费税和高油价的双重打压,市场销售份额一度减少,但随着厂商技术和促销政策的双重调整,市场已有明显改善。如华泰现代品牌新推出的圣达菲系列车型,其柴油版

采用世界上最先进的柴油发动机技术——CRDi 高压共轨柴油直喷发动机系统与 VGT 可变截面涡轮增压系统,比汽油机省油 30%,大大规避了高油价所带来的不利因素,并成为了越野车市场的新宠。

徐永革表示,作为企业的领军人首要具备的就是对所选择的事业要有充分的信心,并随之影响企业中的每一个人。而华锐正是在充分的信心中凝结了强大的合力,并凭借丰富的 SUV 市场营销经验和务实、创新、坚持不懈的态度努力下,实现“成为省内最专业的 SUV 营销企业”这一目标的。

## 对待做事要更加专业

随着汽车市场竞争的不断加剧,汽车经销商除了通过建造豪华的 4S 展厅来吸引客户上门之外,越来越注重 4S 店的服务品质建设,通过各种各样的车主活动来提高客户的满意度,从而达到提高市场份额的目的。

“越野车品牌之争不是简单的此消彼长,无论任何

品牌,他们都有自己固定的客户群体。所以每个品牌都应更加注重客户满意度,着力于品牌价值的塑造,而不是价格上的比拼。企业要从实际出发,做好服务中的每一个细节,更要强化企业维修技术力量,因为只有专业的才是永恒的。”徐永革这样认为。

## 开瑞到底怎么啦

以“5.58 万元”的震撼价格引领中国经济型轿厢车时代的奇瑞开瑞,即将在河南中植上市销售,从各种渠道得知这一信息的需求者纷纷找关系订购,此情此景再次让中植的销售精英们感慨万千。在目前汽车销售普遍不温不火的环境下,开瑞会有如此高尚的市场表现,我们不禁要问,开瑞到底怎么啦?

精准的定位  
多功能轿厢车

由于近几年来中国物流业的迅速崛起,具备广泛用途的多功能车市场目前却出现了严重的匮乏。并且中国城市对于物流多功能车一直没有明确的定位,导致如皮卡、微面和轻客等传统客货车在其中轮换着角色。而这些陈旧落后的车型在多年物流行驶的过程中不仅日益暴露出安全隐患,而且其中一些车型也早已被交管部门明确地限制了行驶范围。由此可见,能够加速传统客运车升级换代的全新多功能车正成为市场所需。而“开瑞”正是奇瑞公司审时度势的结果。独特的“轿

厢”设计理念,结合厢内座椅与载物空间的灵活调配,将其大空间、多功能优势展现得淋漓尽致。灵动干练的轿车前身与高顶封闭的后厢完美结合,更加突显出开瑞与众不同的轿厢风范。它可以胜任行业用户工作车、中小型企业物流用车、个体私营的工具车、宜商宜家的多功能用车。

优质的定价  
高性价比图的就是实惠

如今的“5 万元”,在车市中意味着什么呢?或许才能买到中档轿车的一半车身。但不久,“5 万元的成功梦”在奇瑞公司最新推出的开瑞(Mini-Van)身上成为可能。经济、全能且适用于现代工作生活的开

瑞,以“更大度、更全能、更通达、更安心、更舒适”五大优势卖点迅速成为中国经济型多功能轿厢车的市场标杆车型。且看,灵气大方的“轿”车前身,标准化的轿车底盘及安全配置,稳重厚实的 3000L 超大“厢”空间,将开瑞“轿厢车”的概念诠释得淋漓尽致。最值得称道的是搭载了成熟可靠的 1.6L CAC-SQR480 四缸发动机,动力更加强劲,性能更加稳定。

由此可见,产品定位和价格定位的精准也许就是开瑞取得消费者广泛认可的重要因素。

详情咨询:河南中植汽车销售服务有限公司  
0371—67275555  
13549057880

## 奇瑞 A5 实力派家轿新锐力量

什么样的生活才算是高品质的生活?选择一辆适合自己的爱车,绝对是个关键。从一辆车就可以看出车主人的品质与态度。

如何才算是有品位的购车呢?理性的消费者更看重车的经济性和性价比,他们更懂得适度的消费,“只选贵的,不选对的”这是不成熟的购车想法,正在被人们所抛弃。我们需要一款可以体现我们生活品位的汽车,不论是外形还是配置,我们需要自己经济实力可以承受的轿车,但是同样注重动力省油,这就是最理性的购车。拿实力型 A516 来说吧,不仅外观时尚,配置高端,更是秉承了奇瑞一贯的市场战略风格——高配低价,风云夺市。积蓄多年,作为中国自主品牌的领军旗手,奇瑞已经充分具备了高配置、低成本的市场平衡能力。因此,在诸多优势领先的前提下,奇瑞 A5 在中级车市场中掀起一股霸气,也是必然的。

任何品牌的热销,都来自实力。奇瑞 A516 也不例外。总的来说,奇瑞 A5 的热销源于两层面的原因:一是源于科技实力的多年积蓄。A516 的风行,是奇瑞汽车积蓄多年,苦练内功的必然结果。准确地说是奇瑞公司汽车科技实力转化为市场效应的激情序曲。如果说外形时尚,价格

优势明显是奇瑞 A5 较为直接的市场优势,那么奇瑞 A5 在内在配置层面的细致功夫,更是汇集了奇瑞汽车的多年心血。例如:CAN—BUS 网络技术,它能够让发动机控制器、变速箱控制器、ABS 控制器以及车辆上其他控制器和各类型的传感器联系起来,使整车配置更加紧凑;发动机电子防盗装置,汽车门锁具有一定的互开率,即锁与钥匙的互开比,降低了汽车的防盗功能。实力型 A516 安装了发动机电子防盗系统,没有真正的钥匙启动,A516 的发动机是锁死的,车子无法被开走。

如果您能来河南中润汽车贸易服务有限公司亲身体验一下实力型 A516,你会在车内发现更多的人性化的设计。对于 6 月份买车的朋友,中润公司举行了“增配不增价 实力型 A5 开回家”活动。实力型 A516 增配了铝圈和 6 碟 CD,让中润公司的人性化服务体现得更加入微。

河南中润 A5 试驾热线:

0371—67259996

地址:郑州市北环汽车交易中心对面

