

全国场地赛烽烟又起

2007年全国汽车场地锦标赛将于今年7月7日在上海国际赛车场拉开战幕,去年包揽了1600cc组车队、车手双料年度总冠军的东风日产基亚车队因实力强劲,加之经过去年全国场地锦标赛的沉淀,业已积蓄相当丰富的经验,蝉联桂冠呼声是众多参赛车队中最高的。

经过了去年的鏖战,今年的全国场地锦标赛激烈的交锋在所难免,有消息透露,长安福特车队将使用福特福克斯两厢车取代去年三厢福

克斯改装而成的赛车参加2000cc组别比赛;海马运升车队将使用海马汽车全新自主车型H1作为2000cc组别的正式比赛用车。而东风日产基亚车队不仅拥有质量卓越、性能出众的TIIDA赛车,还有曾在2004年勇夺全国汽车场地锦标赛1600cc组年度车手总冠军的林立峰新近加盟,再加上去年的冠军车手郭海生强力助阵,东风日产基亚车队已具备了夺冠的必要条件。

麒杰

2007 别克中国 GOLF 俱乐部联赛 河南赛区收杆

6月15日,由河南新纪元汽车主办的2007别克中国GOLF俱乐部联赛河南赛区比赛在思念果岭GOLF圆满落幕,此次比赛为期两天,40余位来自河南各界的GOLF运动顶尖高手相约思念GOLF,最终,有6位选手成功晋级。

据本次活动的冠名赞助商,河南新纪元汽车有关负责人介绍说,GOLF运动在我省是一项新生运动,因其独特的运动特点受到了很多别克车主的喜爱和追捧,别克多年来一直致力于推动高

球运动在中国的发展和推广,赞助了国内外多次大型的高球赛事。

上海通用汽车市场营销部执行总监孙晓东表示:“别克品牌与高尔夫运动的渊源已逾50多年,别克品牌‘心静 思远 志在千里’的品牌内涵与高尔夫运动交相辉映。相信上海通用汽车与中国高尔夫球协会的‘君子之交’,将有益于打造一个在中国最有影响力、规模和价值的国家级高尔夫球权威赛事。”

方欣

周末看车团 双线齐赢

13位消费者通过看车团购买爱车



□晚报记者 陈娟

6月23日,迎来了今年以来本报周末看车团最为豪华的一班行程,从一线的河南富达东风雪铁龙汽车销售服务有限公司到二线的河南宇缘汽车销售服务有限公司,两大经典品牌旗下7款车型,吸引了60多位消费者一同鉴赏,其间13位消费者通过看车团购买到物美价廉的爱车,并顺利加入晚报汽车俱乐部会员。

一线:30多人报名参加

上周三,本报刊登周六看车团活动中的团购车型中有凯旋后,短短3天的时间里就有30多位消费者报名参加。在河南富达东风雪铁龙汽车销售服务有限公司的展厅里,一位晚报的读者戈先生说,他刚考完驾照,准备买车。可是自己对车一窍不通,每周都特别关注晚报的汽车周刊,觉得特别好,尤其是为他们这样的

初学者提供了很好的入门知识。参加这次活动就是感觉看车团信誉度比较高,能为消费者赢来真正的实惠,同时还有许多志同道合的团友相互参谋一同购车,这样的机会很难得。

二线:两厢比亚迪F3受青睐

周六上午11点,当记者赶到本次活动二线目的

地——河南宇缘汽车销售服务有限公司时,一辆蓝色的两厢比亚迪F3被团友围了个水泄不通。

两厢比亚迪F3的“粉丝”叶先生说:“简直太漂亮了,整车富有动感,线条流畅,外观设计非常时尚,今天跟着看车团来就是希望有所优惠的同时早点提到现车。”



海马汽车专场购车即将行动

□晚报记者 舒晗

自从“海马汽车专场团购”活动推出以来,受到了广大消费者的追捧,报名电话络绎不绝。

海马3被定位为“新一代高品质锐动轿车”,一款

性能卓越、操控灵活、外形时尚、价格合理的中级高配新车。自从正式上市销售以来,这款将目标消费群锁定为“锐意进取的新锐人群”的海马3就博得了头彩。另外,海马汽车“两厢酷尚轿车”新普利马、“新三样”首个换

代产品福美来2代和“入门级的高品质中级轿车”海福星都在各自的细分市场上取得了不俗表现。

本次团购将让消费者全面接触高性价比的车型,详细了解海马汽车的全线车型,消费者不仅有

机会试乘试驾在全国热销最新上市的海马3,还能享受到难得的系列团购政策。目前,活动正在报名中。

团购时间:
2007年6月~7月
团购电话:13838046680

C-Triomphe 凯旋
智慧科技 卓远天成

东风雪铁龙凯旋
智慧科技 卓远天成

东风雪铁龙凯旋荣获“2006 CCTV中国年度最佳技术创新汽车”奖

全系标配 ESP

东风雪铁龙凯旋,融合尖端的创新科技,以领先世界的精神,与睿智进取的您融为一体。崭新天成,优雅时尚高质化造型,舒适宽敞的驾乘空间,强劲澎湃的动力系统,无微不至的安全配备,处处彰显科技的非凡魅力。坐落凯旋,超越既往的行程,成就您新的未来。

15周年同庆,试驾有好礼! 6.1~7.31

361° 安全防护的高科技轿车

河南富原汽车销售服务有限公司 销售热线: 0371-65373066 0371-65373088
河南省富达汽车销售服务有限公司 销售热线: 0371-88868699 0371-8886423
河南省格华汽车贸易有限公司 销售热线: 中博店: 0371-66533591 北环路: 0371-63730749
河南省南光实业有限公司 销售热线: 0371-63293888 0371-63291888

QQ3 当夏购车首选车型

进入五月后,夏天的酷热感觉就扑面而来,每天面对着异味混杂、闷热难耐的公交车,买车的念头也随着温度的升高而变得越来越强烈。结合自身实际情况,5万元内、空调效果好的小车是首选。但小车的空调效果能保证吗?

偶然场合下向公司的专业老司机老李提起我关于小车空调疑虑的问题,他说他老婆在郑州亚之星就买了一辆QQ3,空调天天开,制冷效果还相当不错呢。过了几天他就把他家的QQ3开来了,趁中午休息的时候,我们上了离单位较近的高速试驾一下。打开空调后,明显感到有强劲的冷风吹出来,六分钟后车内温度就从33度降到24度。开着空调的时候我们把车开到120迈,加速和操控感觉都不错,对QQ3的动力和空调效果我已经相当满意了。更令我感到惊喜的是QQ3的电子自动挡模式,对于像我这样笨手笨脚的驾驶新手来说方便极了,也不用因为“手潮”而担心换挡和操作不当了。

那还想什么呢,立刻到离我最近的郑州亚之星去选车去吧。郑州亚之星奇瑞汽车城欢乐购车节活动正在进行中,298万QQ还推出了零利息、零首付、零担保活动,其它的系列还推出了分期付款活动,机会太难得了。

想要在炎炎夏日,开着一款空调效果好的时尚小车,尽享夏季里的清凉感受,QQ3绝对是当夏购车的首选车型!

观 A 级车市 奇瑞 A5 壮志雄心

2007年,中国已成为世界第三大汽车生产国和第二大汽车消费国。在中国这个群雄逐鹿的巨大市场上,A级车市无疑是车型最多、竞争最白热化的市场。今年一季度单品销售TOPI0排行榜上,A级车足足占据了半壁江山。作为自主品牌领头羊的奇瑞,面对如此激烈的市场局面,集多年造车经验倾心打造出A级家轿价值标杆——奇瑞A5,充分展现了奇瑞在A级车市场的决心与实力。

笔者从河南新大陆了

解到,自奇瑞A5去年年初重装上市之后,经过近一年的销量爬坡和市场打拼,07年刚至,销售情况就出现“井喷”和“爆棚”现象。1-4月,奇瑞A5平均月销量超7000辆,其中三月份更是高达10577台,与同门兄弟QQ、旗云一起,进入中国乘用车联席会TOPI0排行榜。奇瑞A5成为奇瑞公司继QQ、旗云后,第三款月销量超过万辆,并进入中国乘用车联席会TOPI0的车型。QQ、旗云如今都是各自细分市场的领军车型,奇瑞A5

的突破性销量,不仅是市场对于优秀产品的真诚回报,更蕴含着其成为A级车市领军车型的壮志雄心。

而在A级车的这场市场博弈中,像奇瑞A5这样拥有完全自主知识产权的自主品牌,性价比远远高于合资品牌,奇瑞A5也因此拥有了更多“笼络人心”的资本,去赢得消费者的宠爱。看着满大街迅速多起来的奇瑞A5,我们有理由相信,在不远的将来,奇瑞A5很可能就是中国A级车市的标杆。