

# “梅赛德斯-奔驰 E 级轿车品鉴之旅”在郑举行 酣畅奔驰 体验 E 式豪情

## 给驾驶者“最高级别的操控性”

□晚报记者 舒晗

在豪华轿车细分市场中,奔驰 E 级轿车一直都以无与伦比的创新性安全技术著称于世,在过去的 60 年间,梅赛德斯-奔驰在全球销售约 1000 万辆 E 级轿车。6 月 22 日,“梅赛德斯-奔驰 E 级轿车品鉴之旅”在河南汽车公园举行,800 余名省内主要媒体记者和客户在轻松、优雅和严谨的氛围中尽情体验了经典的奔驰 E 级轿车。



### E 样经典更胜一筹

在一个布置简约而优雅的阳光篷房内,嘉宾们静静欣赏着梅赛德斯-奔驰 E 级轿车的完美品质与工艺。前端设计体现了新一代奔驰 E 级轿车的动感、沉稳和自信,保险杠和散热器格栅具有显著的 V 形,突显了动力和前冲感,以“时尚型”设计中的侧裙板和后保险杠,进一步突出了动感外形。

柔和的音乐中,讲解师深入浅出讲解着奔驰 E 级

轿车更胜一筹的创新技术和诸多人性化安全理念。梅赛德斯-奔驰 E 级轿车具备全方位的创新性安全技术,包括 PRE-SAFE-预防性乘客安全保护系统、智能照明系统、NECK-PRO 碰撞响应式颈部保护头枕等,被誉为“同级别最安全轿车”。

### E 展身手魅力非凡

而在篷房外,人们早已按捺不住激动心情,期待着试驾的开始。坐进车内,内饰选料上乘、工艺精湛、整体布局有一种说不出的夺

人气势,尊贵而不庸俗。

真正的试驾开始了,一踩油门,车子如同脱缰的野马冲了出去,动力输出迅捷有力,而 E350 装配了独特的 7 速自动变速箱,表现出超一流的平顺性,狂奔完一段直道进入一个急弯,出色的前四连杆独立悬挂在车轮定位、转向精度上表现优异,过弯时坚实的抓地性着实给驾驶者增加了不少信心。在试驾过程中,对于奔驰车在高速时的厚重和沉稳尤其印象深刻,那种奔驰特有的下沉感,让人不知不

觉间把车开得飞快,却毫不心怯。

在特殊设计的路段进行的安全测试中,嘉宾们尽情体验了 PRE-SAFE 系统在危急情况下对驾驶员全方位的呵护以及双控空气悬挂系统带给驾驶者的“最高级别的操控性”。而在 E 舞酣畅的车舞表演中,嘉宾们则再一次体会到了梅赛德斯-奔驰 E 级轿车在经历近 2000 项部件升级后所展现出来的更加强大的动力和更加激情的动感与活力。

[信息快报]

## 黄海汽车登顶珠峰

5 月中旬,中国国家登山队成功完成了 2008 奥运火炬珠峰传递的测试工作。作为中国国家登山队的唯一指定用车,一路跋山涉水,伴随国家登山队队员们的黄海汽车-翱龙 CUV 直抵珠峰,黄海汽车由此成为全球首个将大旗插上珠峰的汽车品牌。

据悉,先前曾有若干国内外汽车品牌向中国登山协会抛出了橄榄枝,但黄海汽车在越野车制造方面得天独厚的优势,其 50 余年的造车经验,在中国越野车桥制造行业的龙头老大地位,最终促成了中国登山协会和国家登山队选择了民族汽车品牌,



选择了黄海汽车。为了不断地挑战和超越自我,翱龙这款 2005 年国产 CUV 市场的明星车型,于 2006 年初全面升级,并在今年初进行了 18 项技术改进。 刘士剑

## 从全车系价格调整 看东风悦达起亚“谋略中国”

近日,东风悦达起亚对旗下的全系列 4 个产品、24 款车型进行了价格调整,降价幅度从 2000 元~32000 元不等,对市场产生了不小的震动。

据东风悦达起亚河南双盛专营店负责人介绍,价格调整后,远舰手动基本车型降 1.7 万元,新的指导价为 12.28 万元,已进入了普通家庭购车的预算区间;2.0L 顶配车型下调 3.2 万元,降幅高达 16%,成为国内中高级车性价

比的新标杆。与此同时,嘉华也以 9.2% 的最高降幅,将售价下探至 19.58 万元,成为中高端 MPV 市场第一个下探至 20 万元区间的车型。随着天气的日渐炎热,新一季的汽车交付活跃期即将到来,东风悦达起亚选择在这个当口提前调整售价,将给有购买意向的消费者更大的吸引力。能以实惠的售价轻松地拥有心仪已久的汽车产品,现在到东风悦达起亚 4S 店看车的客户最近明显增多。 周莹

## 东风标致《蓝色承诺》 关怀升级

6 月 20 日,延续两年之久的东风标致《蓝色承诺》服务活动再次升级。此次升级将进一步提升东风标致“蓝盒子”国际水准的服务品质,使消费者真正享受到“全方位、高质量”的服务;通过不断提高的服务标准,将东风标致敢于承诺、勇于践诺,对消费者关爱如一的品牌内涵再度延伸。

2005 年,东风标致在全国范围内开展了《蓝色承诺》活动,率先将广大汽车用户所期望的人性化、透明化服务标准转化为硬性标准和制度化检验规范,并以公开、透明的方式公布出来,请消费者监督。经过两年的总结与实践,东风标致将日常服务中所遇到的客户需求进一步提炼归纳,增加了日常服务中备受客户关注的内容,公布了 11 项服务承诺,目的就是使所有到“蓝盒子”的消费者,无论是看车、买车还是维修,都能够感受到“宾至如归,贴心、可靠”的高品质服务。这一举措再次印证了东风标致兑现承诺倾情打造“诚信”品牌形象的执着决心。

从《安全行,乐天下》

到《快乐久久》,再到《蓝色承诺》,东风标致始终坚持用专业、迅速、体贴、诚信、以人为本的服务标准和态度对待每一位消费者。为此,东风标致以标致品牌百年服务经验和众多权威《消费者调查研究》报告为基础,制定了 120 条品牌质量标准,内容完备细致,在同行业中尚属少有。同时,东风标致投入了大量人力物力打造专业的团队,以确保标准的有效实施。东风标致承诺“全体员工均通过严格培训,经考核获得证书后挂牌上岗”。截至今年 5 月,仅东风标致“蓝盒子”售后工作人员接受各类培训已经累计达到了 19.41 万小时。除上岗考核以外,东风标致每季度组织技术专家交流、一年一度的“技术大比武”更成为了技术比拼的擂台。通过时尚优雅、充满人性关怀的蓝盒子展厅文化和先进的一体化信息管理平台,东风标致为消费者营造出一个高质量的消费氛围,用实际行动打破了“说起来容易做起来难”服务误区。

中国消费者协会副秘书长武高汉 05 年获悉东

风标致公布的《蓝色承诺》时说过这样一句话:“承诺是一个企业的实力的象征!践诺才是一个企业诚信的兑现”。随着中国汽车市场竞争的快速升温,汽车厂商不仅需要创新服务,更需要将这些口号有效的实施,正所谓“说一丈不如行一寸”,这才是企业扩大领先优势的重要方式。东风标致的《蓝色承诺》服务活动不仅规范了经销商的服务标准,提升了“蓝盒子”的整体服务水平,更拉近了汽车厂商与消费者之间的距离。“蓝盒子”的服务在消费者的监督下日趋完善,而完善的服务又让消费者成为最终的受益者,应该说这是汽车服务领域厂家与消费者互动的绝佳“案例”。



奇瑞 A5 夏日无忧风暴 69800 元

四大承诺: 质保 3 年或 10 万公里, 终身免费救援, 终身免费保养, 终身免费维修

奇瑞 A5 夏日无忧风暴 69800 元

奇瑞 A5 夏日无忧风暴 69800 元

多快好省 幸福“家”倍

39800 元

奇瑞 QQ6

实力通美·五星奇瑞

河南通美汽车销售服务有限公司

奇瑞汽车河南通美特许经营服务店

4S 旗舰店: 花园北路与开元路交叉口南 50 米(河南汽贸中心)

销售热线: 0371-60612888 服务热线: 0371-60612110

2S 北环店: 北环中原汽车交易中心西 500 米(中方园一楼)

销售热线: 0371-65583888 网址: www.tongmeiauto.com