

[厂家快讯]

### “中华”连续5月销售超万辆 执自主中高级轿车牛耳

进入车市“红五月”，华晨中华轿车一路攀升，保持了旺盛的销售势头。据悉，当月中华品牌销售达10000辆，同比增长202%。至此，2007年中华轿车的销量连续5个月一直保持在万辆以上，共销售50200辆，成为国内车市目前最畅销的自主品牌中高级轿车。

5月份斯柯达明锐、丰田卡罗拉等新车上市后，给中华轿车带来了严峻的竞争压力，但中华轿车仍然凭借高性价比和不断提升的品牌口碑获得了消费者的高度认可。截至今年5月，

中华轿车累计销售已达16万多辆。

目前在代表品牌形象的中高级汽车市场中，自主品牌仅占8%。中华轿车的热销改变了自主品牌“低端、低质、低价”的不良形象，成为自主品牌中高级轿车的典范。继去年中华轿车出口欧洲之后，华晨汽车在国内、国际汽车市场一路走高，不仅在今年3月推出了中华1.8T，打造出自主品牌技术水平最高的中高级轿车，还在上海车展上展出了中华coupe和中华骏捷FRV，打通了A、B级轿车的产品线。

麒杰

### 世爵老爷车 出征“北京-巴黎拉力赛”

6月13日，以世爵1907年1418HP为代表的30台老爷车于燕苑国际度假村发车，出征“2007北京至巴黎拉力赛”。

这次壮举是为了纪念传奇的“1907北京至巴黎拉力赛”。每一天，参赛者都要经历与100年前他们的先行者所遭遇的同样困

难：以每小时30公里的速度，踏上古老而又荒芜的漫漫长途。他们将跨越十几个历经了一个世纪沧桑洗礼的国度，从中国出发，驶过蒙古，穿越戈壁大沙漠，绕过贝加尔湖，跨越西伯利亚和俄罗斯，进入西欧，抵达巴黎。

秦麒杰

### 齐聚主流品牌 推出超低价位

## 流火7月，团购乍现良机

经销商说：“把利润返还给读者，让读者得到更大的实惠。”  
一个电话，即可享受晚报汽车俱乐部会员待遇



□晚报记者 舒晗

本报推出“7月汽车团购月”活动的消息一见到，在车商及众多读者中就引起强烈反响。众多车商强烈要求参加团购活动，许多读者纷纷来电咨询详情，包括团购车型、具体的优惠幅度等。据统计，目前发短信报名欲参加购车团的消费者已达数百名，报名团购的车型主要集中在8万~20万元的中级车上，市场主流品种受到了广泛青睐。

东风日产天籁、东风本田思域、东风雪铁龙凯旋、一汽大众速腾、一汽红旗奔腾、

上海大众帕萨特领驭、一汽马自达6等成为中高端热门车型，每款车型的团购人数都达到20余人；众多家庭消费者对东风悦达起亚RIO、一汽丰田威驰、上海通用雪佛兰乐风、长安铃木雨燕、海马福美来、中华骏捷、东南蓝瑟等车型表示了极大的关注，团购人数迅速上升，截至目前单车型报名人数均超过30人。

值得一提的是，民族品牌奇瑞、吉利、昌河和比亚迪的全系车型都受到了追捧，而进口车型大众甲壳虫、奥迪A4、起亚新佳乐、双龙系列以及SUV车型华

泰现代圣达菲、微型车东风小康首次进入团购名单就吸引了不同需求的消费者。从此次活动的咨询和报名情况来看，即使在传统的淡季，消费者的购车需求也依然旺盛。

为了让消费者买得放心，本报已经与参加活动的车商达成共识：“把利润返还给读者，让读者得到更大的实惠。”许多车商专门针对此次活动推出特殊的团购政策，无论消费者购买哪款车型都能享受到低于市场价的超低价格，本报也将对本次大团购的进展情况跟踪报道。

### 团购品牌

进口大众、进口起亚、双龙、奥迪、长安、东风日产、东风本田、东风雪铁龙、东风悦达起亚、一汽大众、一汽红旗、一汽丰田、一汽马自达、上海大众、上海通用雪佛兰、奇瑞、中华、吉利、昌河、海马、比亚迪、华泰现代、东南汽车、东风小康

### 短信平台

移动用户编辑“BB+姓名+车型”发送到083568  
联通用户编辑“BB+姓名+车型”发送到83568  
注：0.3元/条（不含通讯费）  
咨询电话：67655032 13203882407

## 周末看车团再创淡季新高 郑州海马单日成交16台

□晚报记者 陈娟

6月30日，由郑州晚报举办的周末看车团再度起航，40多位热心消费者来到位于汽车贸易市场的郑州海马汽车销售服务有限公司，一同感受马自达的非凡魅力，16人通过周末看车团以团购的价格购买到自己心仪的爱车，并顺利加入晚报汽车俱乐部，成为会员。

“单日销售16台，这个成绩就是在旺季也十足

喜人啊。”郑州海马汽车销售服务有限公司副总经理彭勇告诉记者，6-8月是汽车市场传统的销售淡季，今年由于多款重量级新车的助阵，淡季现象虽不如往年严重，但销量走势的下滑还是显而易见的。活动现场来到展厅的消费者虽然不算太多，但每一个人的购车意向都非常强烈，不仅对新上市的海马3热衷，对福美来一代、二代也表现出了浓厚的兴趣，加之商家在活动期间给予的优惠价格，仅仅

一个上午的时间就有13位消费者出手购车，还有一部分没能赶上看车团专车的团友，更是自己“摸”到了该公司位于北环的分店，又提了3辆车。

彭勇说：“周末看车团的火热销售，不仅表现出了消费者对郑州晚报周末看车团活动的充分信赖和认可，更为商家提醒所谓销售淡季，并不是真正意义上的消费力疲软，而是商家要学会运用营销技巧来营造商机才是硬道理。”

**1.3L 仅售3.98万元**

**缤纷大奖 豪礼相送**

长安奔奔关爱基金大抽奖

◎长安奔奔首次大几率大中奖面抽奖活动，400个中奖名额与您亲密接触，幸运近在咫尺，爱车更添光彩。  
◎第一批5月8日-6月8日购车用户抽奖已结束，河南30多名用户获奖。还有更多大奖等着您，还等什么赶快参加吧！  
◎第二批6月8日-7月8日，购买长安奔奔轿车用户将有机会获得价值4888元“长安奔奔关爱基金卡”，装饰、升级您的奔奔爱车。  
◎本次抽奖活动为长安轿车销售有限公司全国范围统一组织实施。

**河南裕华福安汽车销售服务有限公司**

4S店地址：郑州市郑汴路116号中博汽车广场  
销售热线：0371-63730747 66537111 13526868113  
服务热线：0371-66535266 61866922 69167770

**教你一招**

**夏季 每日养车计划**

夏季究竟该如何呵护自己的爱车，恐怕不是每位车主能说清楚的。近日，记者采访了汽修专家，总结出的一套夏季养车的每日、每周、每月计划，但愿能助您一路驰骋。

1. 检查全车漆面有否新的划伤；玻璃状态、后视镜、前后车灯的状况等。
2. 目测四个轮胎的胎压情况。如果某一轮胎胎压低，应及时补充并查明原因。
3. 目视车下的地面上是否有油、水迹。一旦发现，应查明原因修复后再行驶。
4. 启动车后，需要观察仪表盘上指示灯的工作情况，有无警告灯闪烁或常亮。
5. 检查雨刷片工作是否正常。
6. 检查转向信号灯工作是否正常。
7. 在启动过程中和已启动车后，发动机是否有异常声音。
8. 行车前，应先踩几下刹车踏板，感觉刹车踏板高度是否正常。

提示：不要把每日这八大检查项目看成负担。其实，在行车之前，这些计划可在简短的时间内随时完成。（未完待续）

晚报记者 陈娟