

黄金周余热未减

# 郑州车市好讯连连

随着黄金周的结束，意味着2007年第四季度车市的战役已经全面打响。近日，不少厂商纷纷推出多项政策促进销售，然而与往年不同的是此时厂商们多是从汽车信贷、增值服务等方面着手，给车市日益激烈的竞争增添了几分新的色彩。



## 一汽-大众推“3低2高”车贷

近日，一汽-大众联手一汽财务推出了“3低2高”汽车贷款轻松购活动，即以低利率、低首付、低月供的贷款方式购买汽车。

此次活动是一汽-大众

与一汽财务有限公司强强联手为消费者量身打造的心随“率”动、车贷轻松GO活动。活动由厂家贴息，金融机构让利，两大巨头重拳出击，联手为消费者提供了以低利率、低首付、低月供的贷款方式，“3低2高”汽车贷款还具备贷款手续便捷、无手续费、提前还款无违约金等特点，3.99%的超低利率更是厂家关爱消费者的真实体现。

## 河南新纪元首推“诚新二手车”信贷

日前，河南新纪元汽车车速贷业务，正式在全省范围内推出“诚新二手车”认证车贷款服务。其优势包括无需第三方提供担保，办理流程快，优质客户免家访，1

天即可办妥，需要家访的普通客户在两天半之内，即可办完所有手续。加之“诚新二手车”始终坚持行业操守与自律，让消费者不仅可以安心购买到放心的二手车，更可享受

## 东风悦达起亚试驾RIO赢大礼

“没想到，没想到，没想到我会中奖！”电话那头的杨东一口气说了三个“没想到”。作为东风悦达起亚“试驾赢大礼、天天送锐欧”活动的全国第一位幸运中奖者，来

自河北的消费者杨东至今还没从中奖的兴奋中回过劲来。据东风悦达起亚河南新裕隆负责人介绍，本活动自9月8日起在全国范围开展，只要参与试乘试驾或者

# 狭路相逢强者胜 “小型车大动力”渐成市场焦点

从小型家用轿车之现状透视一汽大发森雅胜券所在

作为一款“多能实尚轿车”，XENIA 森雅是大发工业株式会社成立100周年并重返中国市场投放的一款战略车型。这款车凝聚了大发深厚的小型车研发功力和一汽吉林汽车有限公司多年的汽车制造经验，一经推出就吸引了业界和消费者的密切关注。

## 同为日系，飞度骊威占先机

在目前的国内小型车市场中，占据主流的基本上是10万元左右的日系品牌。作为曾经以时尚的外观受到了白领人士的大力追捧的本田两厢飞度，在这个新品辈出、价格混战的年代，能否再创辉煌，值得关注。

作为东风日产2007年的全新车型，骊威以其独特的“全时多能轿车”的市场定位，从众多两厢轿车中独立出来，避免了惨烈的市场竞争，但也在热销了两个月后销售开始下滑，经销商纷纷跳水降价，看来一场小型车的价格大战已箭在弦上。

## 同台竞技，动力性能决伯仲

和其他小车比较，森雅上市最晚，这款被厂家定义为兼顾实用与时尚的“多能实尚轿车”，以大空间、多功能和高品质为主要特点，实用性非常突出，而整体外形的设计实现了实用与时尚的完美平衡。森雅的动力系统和操控表现尤为突出，全面搭载了大发最新的高性能DVVT发动机，不仅提高了进气效率，提供了中低转速下充沛的扭矩输出，并且具有更好的燃油经济性。在与其他品牌进行了横向对比后发现，森雅的1.3L DVVT发动机的升功率达到了51.62kW，最新款式的3SZ型1.5L DVVT的发动机，输出功率甚至高于很多品牌的1.6L发动机，真正做到了“小型车大动力”。

此外，森雅采用了常见于高档轿车的前置后驱(FR)，该技术优势使得森雅与其他竞争品牌相比，驱动力更好，加速、爬坡能力更强。同时，XENIA 森雅前后都采用独立的悬架系统，使得整车的舒适性和安全性得到了极大的保证。

## 同心合力，四方合作展宏图

早在XENIA 森雅上市的新闻发布会上，大发社长箕浦辉幸先生就表示，作为世界知名小型车品牌，大发已经拥有了百年的汽车生产历史，销售网络遍及世界130多个国家和地区，年销量接近100万台，在世界小型车领域有着举足轻重的地位。而一汽吉林汽车作为一汽集团的小型车基地，具有相当丰富的经验和实力。将双方资源进行优化整合、实现互补和共赢的局面，不仅是大发与一汽吉林汽车共同的目标，也是丰田集团与一汽集团所期望看到的结果。

屈彦飞

## 新车速递

### 长安铃木新羚羊河南上市

9月29日，令河南车迷翘首企盼的新羚羊在河南裕华汽贸长安铃木4S店炫目亮相，标准型售价4.58万元，舒适型售价5.28万元包括裕华铃木、河南东升、郑州长铃在内的河南经销商及省会各大媒体参加了上市仪式。

作为长安铃木打造的一款全新升级的三厢精品家轿，新羚羊进行了13项全球化外观改进，更具时尚外观；6项全新设计，新内饰大换代；5项新增配置，2大系统优化；配备全铝发动机，它“新外观”、“新内饰”、“新价值”等优势不仅充分迎合了当今多变的市场需求，更延续了羚羊产品的生命力，创造了“低能耗、高品质”三厢精品家轿的新典范。 陈浩

### 长安奔奔推出自动挡车型

9月20日，长安奔奔推出自动挡车型，该车搭载日本原装进口爱信变速器，同时，在内饰、配件等细小环节，自动挡奔奔也对既有车型进行了优化升级，试图以更卓越的品质满足消费者的更高要求。

“长安奔奔就是要拿高品质破除微型轿车在大众心目中低端低质的形象。”长安轿车销售公司总经理况锦文说道，“今年小排量车市场份额的下降不会影响长安继续做大微型轿车的计划。节能环保型小轿车是未来中国汽车消费发展方向，这个趋势是不会改变的。”上市不到1年的长安奔奔，顺势推出了自动挡车型，顺应了消费者与市场对科技和品质的要求，有望开辟一条微型轿车的中兴之路。陈浩

### “金”版QQ6重拳出击

奇瑞汽车河南新大陆在QQ6上市周年之际，推出六款全新的金属漆颜色。“金”版奇瑞QQ6更为亮丽时尚的金属漆，换装后不变的价格区间，进一步演绎了“时尚微轿高档化”的造车理念。

据了解，QQ6凭借“空间最大化，底盘高档化，配置智能化，安全立体化”的核心产品诉求开创了微轿第三代，代表了国内微轿发展的一种方向和潮流。作为一款主要面向新一代年轻家庭的微轿，它时尚个性的造型和鲜艳抢眼的颜色，在迎合新兴家庭积极乐观的生活态度和审美观的同时，还拥有丰富的科技化、人性化配置以及达到主流A级车标准的内部空间。 郭思贝

### 瑞鹰可可西里凯旋归来

众人瞩目的江淮瑞鹰穿越可可西里藏北无人区活动在历经无数挑战之后凯旋，为此江淮特意在北京举行了隆重的凯旋仪式。这是江淮瑞鹰在经历了2006年重走长征路的传奇之后，创造出的另外一个传奇。围绕这个创举，江淮人再次向中国SUV的爱好者和消费者们印证了瑞鹰良好的技术和品质，用一种激情演绎了江淮充满冒险探索精神的品牌个性。

凯旋仪式上，江淮还推出了瑞鹰北京版，这为瑞鹰进军北京市场奠定了坚实的基础，当天中国联通就与江淮签订了250台瑞鹰、瑞鹰的采购合同，这样的大单对拉动北京地区以及全国性大客户市场的开发起到了良好的标杆与示范效应，也就是给江淮在北京市场打响了第一炮。

陈仪 陈浩  
王洪锐 郭思贝



尊贵相约 挥洒激情

10月14日，河南丰之元诚邀您参加高尔夫球练习赛，  
体验高尚生活从这一刻开始!!!

从即日起，凡我公司奥迪车用户均可参加此次活动，报名火热进行中.....

## 奥迪品质，尽在河南丰之元



**河南丰之元汽车销售服务有限公司**  
地址：郑州市中原西路117号（中原路与华山路交叉口西300米路北）  
服务热线：0371-67655000 销售热线：0371-67623000  
传真：0371-67613088