

车市资讯

08款长安奔奔全面升级

长安奔奔继自动挡、运动版接连上市之后，长安集团又传出消息，即将推出08款车型。届时，奔奔08款将和运动版一起，共同角逐2008年的紧凑型轿车市场。

据了解，08款奔奔将不再主打微轿领域，而把对手锁定为旗云、威志等1.3L及以上排量的紧凑型小车。其中长安奔奔08款的最大改变就是安全配置上的升级。除了最低价格的一款车型外，都配备了双安全气囊。此外，08款奔奔增加了电动后视镜、背门遥控开启、后除霜等装置和设计，尽一切所能地提高驾乘的舒适性，为人们创造更加奔放自由的汽车生活。同时，08款把转向灯移到了外后视镜上，整体感觉更加流畅；防擦条也增加了金属亮条，靓丽抢眼。而在内饰方面，08款奔奔采用了相同的方向盘镀铬和双色制动手柄，将运动、时尚的主张进行到底。

陈浩

海马市场换技术的成功者

2007年10月25日，一辆黑色的福美来轿车缓缓驶下海马二厂总装生产线，标志着海马汽车第40万辆福美来顺利诞生。据海马汽车副总经理林明世介绍，福美来品牌在中高级家轿的发展步伐可以用步步为营来形容，月产销量一直稳定在8000台左右，迅速突破了30万辆的大关。而在2006年下半年，采用全新动力全新配置的福美来2代的诞生，更是刺激了人们对福美来的追逐热情。这使得福美来在2007年上半年始终保持万台以上的销量，如今福美来第40万辆产品的下线，40万的市场保有量更加让福美来在中高级家轿细分市场底气十足。

郑州海马负责人认为，海马汽车的成功源于2007年海马汽车的重拳出击，先是海马3成功上市，紧接着海福星正式定名，海马汽车的战略布局逐渐清晰。

陈仪

弘鑫担保 弘鑫理财 抵押贷款 400-659-7166

第八代雅阁 挟风入市再谋王位

进入2008年第一周，国内中高级车市即感受到了凛凛之风，广州本田第八代雅阁高调上市，剑锋直指广汽丰田凯美瑞、长安福特蒙迪欧致胜、一汽大众迈腾、一汽马自达6等一干猛将，大有2008年销量冠军“舍我其谁”之势。虽然其结果尚不得知，但中高级车市已是变局在即。

晚报记者 陈娟 刘瑞红 屈彦飞



超越之劲风——树立“B++级”标杆

2007年12月27日，第八代雅阁(Accord)轿车在广州本田增城工厂隆重下线。广州本田汽车有限公司执行副总经理付守杰宣布：广州本田第七代雅阁上市4年累计实现销量55万辆，并创下连续19个月蝉联中国中高级轿车销量冠军的纪录之后正式停产。付守杰还表示，第八代雅阁作为一款划时代的中高级轿车，超越了已有的B级车概念，成为一款接近C级车标准的“B++”级轿车，被媒体誉为“史上最强大雅阁”，其必将给中国消费者带来超越级别的价值感受，为中国中高级轿车市场树立全新的坐标。

据了解，第八代雅阁的开发设计理念是“Advanced&Powerful”，意味着“前瞻科技和激越力量”是本田技术的集大成者。除了技术全面领先对手，无论从外形和空间的尺寸大小，还是内饰和配置的豪华程度等诸多方面都实现了全面超越。

服务之新风——保修“三年十万公里”

2008年1月6日，第八代雅阁上市仪式在北京中国国家大剧院举行。同日，广州本田河南授权经销商智通店、北环店、港源店也在郑州同步举行了2.4L车型上市发布会。

付守杰宣布首批上市的两款雅阁2.4L车型价格：2.4EXL厂家指导价22.98万元，2.4EXL Navi厂家指导价26.48万元。同时，广州本田专门为第八代雅阁轿车制定了国内中高级轿车市场最高标准的保修政策整车3年10万公里保修，该零配件价格也平均下调7%，从而为中高级轿车市场树立了全新的服务坐标。

据了解，“整车3年10万公里”的保修政策已经全面达到了C级车的服务标准，显示出广州本田对于产品品质的信心，加上零配件价格下调，实实在在地降低了车主的使用成本，真正体现了广州本田“以顾客为先”的理念。2008年，第八代雅阁定下了17.8万辆的年产销计划，充分显示了广州本田重夺中高级轿车王位的雄心。

Acura(讴歌)豪华服务升级

日前，本田技研工业(中国)投资有限公司与北京蒙迪阿尔旅行援助服务有限公司签署了“Acura全国道路救援服务协议(Acura RSA)”。即从2008年1月1日起，Acura(讴歌)将为所有在中国内地境内行驶的车辆(TL、MDX、RL)，提供保修期内48个月全时无间断的免费道路救援服务。

据了解，此举是继Acura(讴歌)推出国内最高水平的“4年10万公里(先到者为限)免费保修和保养服务，其中包括5000公里次的免费保养”服务承诺后，又一重大的全国性质的服务举措。用户在行驶路程中突发汽车故障时，Acura(讴歌)可为用户提供现场救援，乃至后续行程安排等多种机动服务，并精心挑选了国际著名的蒙迪阿尔救援集团承担此项道路救援业务。

屈彦飞 刘瑞红

广州丰田新年新动力

2007年12月25日，广州丰田汽车有限公司在深圳召开了2007业绩暨2008年事业计划发布会，在充分总结凯美瑞2007年市场旺销的经验的同时，又对2008年凯美瑞的市场表现给予展望。

据了解，2007年凯美瑞已连续12次获得中高级轿车市场单车型月销量冠军，2007年平均月销量达到1.4万辆，据全国乘用车信息联席会发布1~11月份市场销量数据显示，凯美瑞的累计销量已达到15.3万辆。这一成绩不仅成功突破了中高级轿车市场单一车型年产销15万辆的大关，更证明了凯美瑞无可动摇的市场地位。鉴于此，广州丰田对2008年做出了产销21万辆的规划，其中，凯美瑞的产销规划为17.5万辆，而另外3.5万辆的产销规划来自广州丰田的新成员雅力士。

刘瑞红

买保险请来这... 河南专业保险网络平台 河南保险超市 www.hnbxcs.com

永乐家电新春开业月——双店同开演绎绿城最强卖场

1月12日南阳路店盛大开业和东风路店火爆试营业

据悉，河南永乐家电于1月12日隆重举行双店开业同庆，届时，南阳路店盛大开业联袂东风路火爆试营业，给绿城人民呈上一份储备已久的厚礼。永乐电器南阳路开业盛典即将隆重举行

永乐电器南阳路的开业，将使绿城的家电市场在2008年第一次沸腾起来。经过前期的精心准备，河南永乐家电再次推出重磅，酬宾活动层出不穷。同时也联手知名厂商在南阳路店开业之际举行大型的买赠活动。永乐电器南阳路店开业期间，将掀起低价洪流，为您打造至尊服务。这无疑为绿城

和品类架构都是史无前例的。永乐家电1月12日打造的“东风路店火爆试营业”，精彩整个绿城。为筹备东风路店开业，永乐家电提前开始迅速行动，河南永乐家电得到来自厂家的最大支持，纷纷推出上千款特价机来打造“品类巨献”活动，在永乐东风路店购彩电能再次享受到惊人优惠。购冰箱或洗衣机也能享受到超大优惠，此外购厨卫电器、影音设备等具有超值优惠，“一样的家电，不一样的低价”重磅推出，各大品牌全部低价销售，挤干价格水分，同时，各大品牌供应商的联合助阵更是推波助澜。实惠多多，彻底释放巨资采购能量，实行全城普惠，无论是硬件设施，购物环境，还是资源投放

和品类架构都是史无前例的。永乐家电1月12日打造的“东风路店火爆试营业”，精彩整个绿城。



中国金融上市集团 招聘公告 客户经理:2名,3500元以上 客服人员:8名,1500元以上 待遇:养老+医疗+双休+节假日+工费旅游+电话补助 张主任:13598871469

高薪诚聘 主管5名:3000元以上 办公室主任2名:2000元以上 待遇:底薪+提成+各项福利+双休 联系人:孙主任 13903866809

聘区域服务人员 要求:25岁-40岁(高中以上学历),已婚已育的优先。 待遇:底薪800-2000元加奖金,享受医疗保险、养老保险及双休。 张经理 13838391088

高薪诚聘 因公司发展需要,现诚聘: 主管5名:3000元以上 助理2名:(待遇面议),大专应届生 VIP客户回访专员5名:800元以上 要求:25-40岁,男女不限,大专以上学历,郑州市户口优先。 待遇:底薪+提成+各项福利+双休 咨询热线:13526651207

拍卖公告 安阳市飞机场设备公司破产清算组的委托,我公司定于2008年1月22日上午10时在黄河路1号龙源大酒店3楼1号会议室举行拍卖会。 展示时间:2008年1月20日至22日 展示地点:标的物所在地 咨询电话:66285200 张先生 工商监督电话:68982379 河南雅士拍卖有限公司 2008年1月9日