车商快讯

河南泰菱商道精英－克莱斯勒300C

克莱斯勒300C作为商道精英用车的典范成为了“金正昆《商务礼仪》”郑州之行的唯一指定用车。活动现场300C很好地诠释了商道用车的标准。“以眼为观,以手为动,以感为心,挑车如为人。”在对数名300C车主的了解中发现,在这些成功的商道精英中总能有一些共通点,他们的人格魅力中流露出的独特闪光点,与他们所选商车克莱斯勒300C由内而外散发出的气质与品质不谋而合。在300C豪华六感的背后,极具人文关怀、社会责任的深层次内涵,博得更多商道精英的价值认同,这正是300C的魅力所在,也是商道精英们所倾心的选车之道。 陈浩

一汽－大众爱心满中原

2007年12月26日,一汽-大众迈腾圆棠树小学揭牌仪式在中牟县大孟镇举行,河南省红十字会秘书长黄永泽,一汽-大众华东事业部领导左立,河南万通一汽总经理孙广泉以及郑州市红十字会、中牟县教育局、中牟县红十字会以及大孟镇相关领导出席了揭牌仪式。

自去年7月份迈腾上市以来,一汽-大众全力支持各经销商开展各种形式活动,增强迈腾车市场占有份额。10月份,河南万通一汽在一汽-大众指导下开展的“参禅南海寺·爱心满中原”活动,持续近两个月,本次捐赠活动标志着“参禅南海寺·爱心满中原”活动圆满的落下帷幕。 屈彦飞

120台马自达6即将抵郑

河南弘通马自达6的销售继2007年淡季期间连续创出单月销售新高后,在春节前,又出现了一波又一波的购车热潮,目前马自达6销量持续攀升,资源紧缺现象突显。为了满足河南消费者春节期间购买马自达6,河南弘通汽车公司特从一汽马自达获批120余台新车,该批车辆将于1月7~8日首次开通长春至郑州的火车专列抵达郑州。 陈浩

蒙迪欧－致胜
让动感成为一种可能

外形对于一款车型有多重要?如果对现在的准车主进行一个调查,车辆的外形将毋庸置疑地排名三甲之内。毕竟,无论对于车主还是车辆自身而言,外形才是最能直接表现一款车型气质的因素。

在这条追求动感时尚和活力的道路上,欧洲的设计师们始终走在前列。福特欧洲的最新设计理念“动感设计”就是这一潮流的最佳代表。

动感设计(Kinetic Design)的精髓在于能量的诠释,通过各种线条和曲面的造型,将汽车所蕴藏的动能和爆发力充分传达,在行云流水之间散发出逼人的磅礴气势,让车辆即使在静止的状态中也像在疾风中行驶一般。在这样的设计思路下,福特蒙迪欧-致胜的外形饱满圆润,车身整体呈流线型,腰线和肩线棱角分明,充满了活力与动感,又不失大气与尊贵。

福特蒙迪欧-致胜的所有外形设计元素结合在一起,带来了豪华绚丽的视觉体验,传递了力量与典雅相结合的设计效果,不仅完美诠释出“运动中的能量”,更把福特“动感设计”的语言和理念提高到了新的水平。

设计让我们走在了时尚的前列,设计让动感成为了一种可能,在福特蒙迪欧-致胜身上,我们可以肆无忌惮地寻找“动感设计”的元素,体验一种崭新的设计风潮。 宋巍

进口马3 Sport全国预订

据悉,源自马自达国际一流工厂的Mazda3 Sport(两厢运动版),由一汽马自达以进口的形式引进中国,在一汽马自达成熟的销售服务网络中进行销售,并提供终身服务。即日起全面接受预订,预订价格为13.98万元起。

Mazda3运动版秉承了马自达Zoom-Zoom的设计理念,是一款高性能、高品质的中级轿车。在设计风格上,采用五门掀背设计,时尚而充满动感;在品质上,采用马自达最严格的高质量制造标准,并在马自达全球最先进的工厂生产,使得进口的Mazda3运动版,在零部件质量、工艺质量、装配质量等诸多方面,比非进口轿车具有明显的优势。

一汽马自达相关负责人表示:作为日本马自达在中国唯一的进口车总经销商,一汽马自达将对销售的所有进口车提供终身服务,备件价格将参照国产价格定价,解决消费者的后顾之忧。 陈浩

天津一汽示范店评比春城收官

“2007天津一汽首届区域推广示范店评比全国总决赛”于去年12月16日在春城昆明圆满落幕,标志着年初提出“赢在终端”营销战略的天津一汽,在新的市场方针指引下,围绕终端经销店而进行的系列活动均取得了良好成效。

据了解,本次大赛是天津一汽在结合市场需求、分析国内汽车市场发展趋势的基础上所做出的一次企业品牌形象、产品形象优化升级的赛事,也是年度“赢在终端”战略的举措之一。本次大赛共选出6个天津一汽首届区域市场示范店评比优秀案例、威志装饰大赛总决赛的冠亚季军和8个优胜奖。据该活动负责人介绍,本次大赛无疑是天津一汽在整体形象提升方面的一项新尝试。通过全国威志品牌经销店经销商自发参与方案征集讨论,集思广益选出天津一汽的示范店及威志示范装饰车。进一步强化天津一汽经销店对企业市场推广方案的执行力,为天津一汽的产品销售注入最鲜活的动力。 陈浩

喜临门,福到家
——中植奇瑞“新春喜福汇”近日盛装开幕

转眼间2007年的身影已经离我们渐渐远去,农历新年的钟声则催促着人们幸福时刻即将来临。在这个辞旧迎新的喜庆时刻,买一款经济实惠、舒适安全的小车为这个新年喜上加喜想必是不少家庭的梦想。为此,河南中植特在此推出各种优惠促销活动,让您新年购车美梦成真。

虽然目前汽车市场上各种的优惠促销活动此起彼伏,但河南中植则始终以其别具特色的温馨方式回馈消费者,从2007年11月中旬起河南中植先是成立目前亚洲最大的奇瑞汽车城开城,为消费者提供全新购车环境;紧接着启动了关爱下一代的“08宝贝计划”,让疼爱孩子的父母们更多了爱的诠释;而在12月里,先后举办了“08贺岁版东方之子”赏车会和“温暖中原 感谢有您”大型感恩回馈活动,不仅为喜爱奇瑞的消费者提供实实在在的优惠,也为河南中植赢得了社会和经济效益双丰收。

据悉,在奇瑞汽车厂家的大力支持下,河南中植又将于本周五启动“旗云、东方之子新春喜福汇”活动。据该公司营销总监甘雄先生介绍,即将开展的“喜福汇”是一个吉祥的名称,在春节期间为消费者举行这样一个喜传福的活动,更能体现民族自主品牌企业对国人的感恩与回报。据该公司市场部负责人透露,本次奇瑞“新春喜福汇”活动主要涉及奇瑞旗云和东方之子车型,本次活动持续时间长、回馈力度大,定车即送惊喜大礼,购车再送“新春喜包”,“新春喜包”种类多,可满足不同消费者的需求;另外,购车用户在交纳车款的同时还能参加“08福运‘当头彩’”抽奖,赢取千元以上的现金返利,实属消费者购车的又一良机。

河南中植汽车销售服务有限公司

中原路4S旗舰店地址:中原西路116号 销售热线:0371-67275555

中植奇瑞汽车城地址:西环路与化工路交叉口向北1000米路东 销售热线:0371-67520333

北环中润4S店地址:北环汽车交易中心对面 销售热线:0371-67259996

VIP垂询专线:13203805627(曹经理)