

车市速览

保时捷全球召回问题卡宴 SUV

日前,捷成(中国)汽车销售有限公司根据《缺陷汽车产品召回管理规定》的要求,向国家质检总局递交了召回报告,决定从即日起召回2006年11月30日至2008年1月18日生产的08款6缸保时捷 Cayenne 汽车,在中国内地涉及车辆共计2561辆。

保时捷表示,这次召回的原因是发动机舱内的一根燃油管在车辆行驶中可能会与发动机后舱壁摩擦,产生噪音和磨痕,极端情况下可能出现燃油渗漏。

保时捷公司承诺,将对本次召回范围内的车辆进行免费的检查和调整,加装保护套,必要时更换相关配件,以消除缺陷。

亚洲最大汽车维修展会 Auto Maintechd 在北京举办

亚太地区最大的汽车后市场专业展览会——Auto Maintech 中国国际汽车维修技术及设备、汽车零配件、汽车用品展览会(www.automaintech.com.cn)将于2008年3月14~17日在北京中国国际展览中心举办。该展览会由中国汽车保修设备行业协会、中国汽车维修行业协会和中国国际展览中心集团公司联合主办,目前已经成为了汽车后市场领域最权威并且极具影响力的名牌展会。

此次展会的展品范围囊括了从汽车维修、检测诊断设备、汽保工具、零配件到汽车用品、连锁服务、改装车的后市场全部内容,展览会将启用中国国际展览中心的全部展馆及室外场地。

原材料价格上涨导致今年车价降幅将小于去年

最近铁矿石要在2008年大幅涨价的消息震撼了业界,由于钢铁企业的议价能力比较强,将大部分转移到下游产业,必然带来机械制造、汽车等用钢企业的成本增加,造成其利润率水平出现不同程度的下降。尤其可能会对汽车产业造成负面影响。

业内专家认为,随原材料价格上涨而来的就是汽车的价格将不会大幅度降低。相比去年,今年汽车的整体价格形式相对趋于稳定,尤其是中低档乘用车的价格已经连续两个月未有明显降低。

预计全年形势下整车价格降幅最高的仍为中高端乘用车,国内市场乘用车价格降幅将保持在5%,比去年略低。

2008年亚洲将成为日本汽车第二大销售市场

据《日本经济新闻》24日报道,2008年日本丰田、本田等八大汽车厂商在亚洲的轿车总销量预计将达550万辆,亚洲有望成为仅次于北美的日本汽车第二大销售市场。

据统计,2007年日本八大汽车厂商在日本共销售轿车494万辆,比2006年下降16%;在亚洲其他市场的销量则达481万辆,比上年增加14%。日本八大汽车厂商预计,2008年,它们在日本国内的轿车销量将与2007年持平,但由于中国和印度汽车市场扩大,它们在日本以外的亚洲地区销量将比2007年增加70万辆。

晚报综合整理

2008年车市竞争进入新阶段,究竟谁能脱颖而出 发现郑州车市 5A 级车商

自2002年国内车市“井喷”,汽车4S店进入市场以来,其品牌数量迅猛增长,服务档次也得到大幅提升。仅在郑州市场,目前汽车4S店的数量就已经达到上百家,历经市场高潮与低谷,其竞争水平已是今非昔比,在2008年汽车市场竞争步入全新阶段之际,晚报特别发起一场寻找“郑州车市5A级车商”的行动,发现市场标杆,总结经验为行业发展提供有益借鉴。

晚报记者 舒晗

市场进入全面竞争

国内汽车市场5年来一路上扬,屡创历史新高,同时市场竞争也走向纵深,在经历了“车型之争”、“车价之争”、“服务之争”之后,目前已经进入了全面竞争的阶段,仅仅靠一两款新车型、一两项服务措施都不足以决定市场的胜利。

就郑州车市而言,近几年涌现出的全国销售冠军河南新纪元、河南威佳、裕华金阳光等无一不是产品、管理、服务、环境和团队几个方面综合实力的全面胜利。2008年车市的竞争显然



更加激烈,面对一浪高过一浪的新车潮、降价潮,他们的经验具有重要的参考意义。

“5A”标准寻找标杆

为发现郑州车市行业标杆,晚报《第一汽车》首次提出“5A级车商”概念,并在3月份启动“郑州车市5A级车商”评选。

晚报本次寻找的5A级车商需要符合“5A标准”,即A级产品、A级管理、A级服务、A级环境、A级团队,从市场销量、车型品质和未来趋势评价产品;以企业文化、业界影响、所获荣誉评价4S店管理;从服务态度、服务举措、服务理念探寻服务之道;以硬件设施、店面氛围、舒适程度考察购车环境;从市场经验、服务技能以及销售精英等方面评价4S店团队。

活动期间,晚报将对“郑州车市5A级车

商”入围车商进行详细介绍,通过“老总谈车商——服务观”、“车商服务品牌宣言”、“售后服务特色”等形式予以全方位报道。读者可以通过来信、网络、短信、声讯电话多种渠道参与评选活动。最终根据读者投票以及行业专家的意见,评选出“郑州车市5A级汽车服务商”。

郑州汽车行业系列消费调查问卷之购车环境

本报“问责2008”3·15特别行动——“郑州汽车行业消费调查”已经启动,除了记者将深入到各大汽车市场进行走访外,从今天起《第一汽车》将刊登一系列的调查问卷,对郑州市中购车、用车、修车等关系到消费者切身利益的问题展开调查,客观描述市场现状,反映消费者心声。参与调查问卷的热心读者将得到我们送出的精美礼品。

1.4S店的环境会对您的购车产生影响吗?

A.影响不大 B.很大影响

2.您认为4S店环境中哪个最重要?

A.地理位置,交通方便与否
B.店面规模大小,装饰程度
C.展厅整洁度,卫生情况
D.展厅布置以及购车氛围
E.其他

3.您认为4S店应该设置哪些个性区域?

A.儿童游乐区 B.娱乐休闲区
C.上网冲浪区 D.其他

4.您是否会在意4S店客户休息区的豪华程度?

A.不太在意 B.非常在意

5.您认为良好购车氛围必不可少的因素是什么?

A.舒适的洽谈区
B.品牌文化的渲染
C.与车型匹配的装饰风格
D.其他

6.您对郑州车市哪家4S店的购车环境印象最深?

7.郑州市哪家4S店的购车环境最差?

8.您认为哪个汽车品牌的店面布置最具特色?

A.上海通用 B.东风日产 C.一汽丰田
D.广州本田 E.北京现代 F.长安福特
G.东风标致 H.东风悦达起亚
I.一汽马自达 J.上海通用雪佛兰
K.奇瑞汽车 L.其他

参与热线:0371-67655767

电子邮箱:zzwbqcb@126.com

邮寄地址:郑州陇海西路80号新闻大厦

拥有新萨拉·毕加索是一种幸福

自述人:张楠

作为一名忠实的毕友,有频频回头只得多看几眼小毕的时候——执著;开小毕的人,有微笑着带小毕参加客户见面会的时候——从容;在爱车一族的车友会,毕加索车友会也是与众不同的,很多车型激烈论战好不热闹,毕友却从未参与——淡定。这也许是毕友共有的一种幸福。

矢志不渝的感情宣言

据车友会里一位毕友做的小调查,80%的毕友在中意新萨拉·毕加索之后就不再也没有将注意力转移到别的车型。拿我自己来说,自1999年偶然在一本杂志上看到一篇介绍在欧洲刚亮相不久的萨拉·毕加索

的文章,就被它独特、灵性的外形和超前的设计理念深深吸引,从此一发不可收拾地爱上了它。在那个被老车型充斥的年代,萨拉·毕加索给我带来的震撼,只能用窒息来形容。我惊叹血液里流淌着浪漫基因的法国人创造出如此惊艳夺目的工业艺术品,也给自己的生活在许下了一个愿望:何时才能看到萨拉·毕加索真车,更待何时,我能拥有一辆萨拉·毕加索?后来的日子,我也接触了一些其他车型,但却只让我对小毕的喜悦一层更胜一层。2001年萨拉·毕加索在国内上市,那时我还在为美好的明天苦苦奋斗。2007年,新萨拉·毕加索带着更为精致优雅的面孔来到我面前,我便毫不犹豫

成了一名合格的毕友。

坦荡从容的生活主张

开新萨拉·毕加索的人,或多或少都遇到过一些人对小毕的不解、怀疑、赞赏等各种态度和目光,但我却从未因此而改变对小毕的看法。放眼国内车坛,自主品牌、合资厂商每年都会争相推出各种外观五花八门的新车型迎合市场,看得人眼花缭乱,但大多数都昙花一现,唯独新萨拉·毕加索秉承其独有的气质,犹如一颗奇葩,多年来一直傲立车市,引领汽车造型潮流。在决定购买时,就是因为喜欢它圆润的造型,挡不住它“宽大”的诱惑、乐于享受开新萨拉·毕加索时自由自在的那份惬意。

车主故事

我的新车——有面子!

河南省荣翔汽车贸易有限公司
销售电话: 0371-63785838 63798677 服务电话: 0371-63789711
地址: 郑州市花园北路天荣国际建材港C区31号

通通有 www.totyou.net

教育 招商 消费

广告服务热线: 63396000 67655128
地址: 紫荆山路与商城路交叉口金成国贸大厦1610室 陇海西路80号晚报大厦一楼西大厅

史丰收速算

- 风靡世界的计算算法
- 入门小学数学课本
- 全国少工委推荐普及
- 开发右脑的“当代智能工程”
- 可直接运用到多位数倍的加、减、乘、除、平方、开根、列竖、三角函数等高级运算上。

招生对象: 8周岁以上,小学四年级至高中上。
网上报名有惊喜 www.cnstf.cn
郑州五路: 65160089 丁儿路: 13523559911

原优胜南路四川天府餐馆

四川天府 小吃连锁加盟

20年特色主打: 以凉面、担担面、牛肉面、麻辣烫等为面食主打产品,以怪味鸡、豆豉鱼、熏牛肉等为小菜主打产品。

详情请登陆: www.TianZhuanKC.com

诚招: 区域经销商 小型网点经营者 对于学生创业者和困难家庭免收加盟费
招商电话: 0371-68212018 13838216930 招商地址: 农业路与沙口路四川天府大酒店

现房租售

紫荆山路与东大街口有现房租售,价格面议。
联系电话: 15003800335 联系人: 胡先生