

市场动态

李书福倡议尽快出台燃油附加税

在3月1日召开的吉利汽车媒体恳谈会上,全国政协委员、吉利集团董事长李书福倡议,尽快出台燃油附加税是破解目前小排量汽车发展陷入困境的重要举措。

李书福指出,我国政府提倡建设节约型社会、提倡节能减排,鼓励发展小排量车,这是战略上的安排和引导。更为重要的是,燃油附加税越快出台,使用小排量车的用户就越多,企业自主创新、研制节能环保的小排量车的积极性就越高,小排量汽车才能迎来真正的春天。李书福表示,今后吉利仍将重点发展节能环保的小排量轿车,而进军中高端车市只是为了进一步展示吉利研发实力,丰富品牌产品层次,但中高端轿车在吉利未来的产品中将不会占很大比例。

惠立

讴歌豪车服务再升级

新年伊始,Acura(讴歌)再度发力,全面提升产品魅力、服务质量,推进渠道建设。

据了解,Acura从网络开拓时,就对特约店申请者进行极为严格地筛选,其中最重要的评价标准是看经营者是否理解Acura的服务理念,是否将服务放在首要位置。

Acura产品在国内上市时起,就推出了国内最高水平的“4年/10万公里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。2008年1月1日,Acura携手国际著名的蒙迪艾尔救援集团启动了Acura全天候道路紧急救援服务,为中国用户提供保修期内48个月全时无间断的免费道路救援服务,这是Acura优质服务的又一次升级。

周末

Mazda2 三厢轿车中文命名“劲翔”

3月5日,长安马自达宣布:Mazda2 三厢轿车将于4月上旬在中国市场投放。Mazda2 三厢轿车率先全球在中国投放,充分证明了马自达对中国市场的高度重视,这款车已在中国正式命名为“Mazda2 劲翔”。

“Mazda2 劲翔”是在马自达技术开发远期展望《Zoom-Zoom 可持续宣言》指导下全新开发的一款全球创新产品。继承并深化了“Zoom-Zoom”品牌精神。“Mazda2 劲翔”在充分考虑安全与环保的同时,运用充满“动感·优雅”的设计理念,打造出拥有时尚动感、优雅大气的外观和宽敞的驾乘空间及驾驶视野,同时又完美融合了操控乐趣的运动感与高品质的舒适性。

李振东

中华酷宝婚车市场受热捧

据裕华晨光负责人介绍,日前由华晨汽车举办的为2008年结婚新人婚礼提供免费中华酷宝头车“为真爱祝福”活动一经推出就受到新人的欢迎,近200辆中华酷宝被新人预订一空,北京、沈阳、上海、成都等城市中华酷宝婚车全面告急,全国掀起了婚礼头车变革热潮。

中华酷宝作为中国第一款中高级运动型轿车自上市以来,开创了“70后”家轿潮流的先锋,受到了年轻时尚运动人士的热烈追捧,更有“中国保时捷”之美誉。中华酷宝作为婚礼头车,不仅是对产品的自信与坚持,更是对“70后”家轿潮流的深入洞察,其成熟的外形设计,精湛的细节艺术,上乘的做工技艺,卓越的动力表现以及优异的性能优势,打动了事业有成、爱情甜蜜的情侣们,打造出一个个甜蜜浪漫又不失别样魅力的婚礼派对。

刘瑞红

河南天时捷客户义务植树

3月8日,由河南天时捷汽车销售服务有限公司总经理任晓冰带队,组织50余人,自备工具前往新密市白岩参加“义务植树”活动。据悉,其中包含20多位海马汽车车主,这些车主都是由海马汽车郑州天时捷店号召后自愿报名的。在植树现场,大家都不怕苦和累,一天的时间共植树200余棵。任晓冰在现场表示:“2008年是中国特殊的一年,是奥运年,海马汽车‘蓝色扳手’在为客户及其车辆提供优质、贴心服务的同时,将倡导所有的海马车主乃至全社会,从‘我’做起,共同构造一个安全、文明、绿色、环保、和谐的社会,去迎接绿色奥运。”

陈仪

整车3年10万公里保修

第八代雅阁
树服务新坐标

目前,国内中高级轿车实行的保修期限基本上都是“2年6万公里”,最高也仅为“3年8万公里”

上周,位于经三路的广州本田新港源特约销售服务店内人声鼎沸,看车、选车、订车的消费者络绎不绝。特别是气势非凡的第八代雅阁,凭借其空间设计、安全性、动力性、操控性以及环保等方面的优势,吸引了众多人气,而树立的“整车3年10万公里”的保修政策新标杆,更让消费者们对第八代雅阁的品质充满信心。

服务率先达到C级车水平

1月6日,广州本田在京举行第八代雅阁全国上市会,会上不仅公布了一个极具竞争力的价格体系,同时还公布了同级车中最高标准的保修政策:售后服务的零配件价格平均下调7%,并且第八代雅阁率先宣布“3年10万公里”保修,这在中高级轿车市场是一个前所未有的创举,已全面达到C级车服务标准。对于广大雅阁车主来说,更是一个令人惊喜的消息。

目前,国内主流的中高级轿车实行的保修期限基本上都是“2年6万公

里”,最高也仅为“3年8万公里”,在豪华车里,也只有凯迪拉克、雷克萨斯等少数品牌能达到这样的服务水准。第八代雅阁宣布“3年10万公里”的保修政策,不仅仅意味着刷新纪录,更是率先一步将竞争提升到最考验企业实力和内功的环节,充分显示了广州本田的底气和自信。从这两项看似简单的政策中,可以感受到广州本田现在所具备的强大实力,在不断自我突破的过程中,为中国中高级轿车市场树立全新的服务坐标。



为客户传递驾乘的喜悦

显然,广州本田经销商成为第八代雅阁服务的最好执行者,新港源特约销售服务店的王颜明经理说,港源店始终秉承“为客户提供最完善的服务”为宗旨,在服务项目上不断推陈出新,以专业、规范的服务,为广大车主解除后顾之忧,赢得众车主一致好评和良好口碑。以真诚、周到的服务,为客户不断传递驾乘的喜悦,同时也让客户感受源自日本的每一个细节服务喜悦。

据介绍,第八代雅阁上市以来,港源店的订单已经排到了几个月后。时值飞度型动派1.3劲翔上市之际,港源店和广州本田全国350家特约经销店一起,启动“春暖2008飞度春季购车三重礼”活动,凡在3月1日至3月31日期间购买飞度的顾客均可享受三重贴心礼:赠送首年交强险,赠送1000元燃油油票,赠送15000公里内3次保养。女性顾客进店还有礼包赠送。

屈彦飞

新车展台

08款富康
入门级轿车的“不二选择”

08款富康以其经济、耐用、易保养的优势受到广大消费者的长期追捧。08款富康在价格不变的基础上外形、内饰等配置上进行了诸多升级和完善,性价比更加突出。由于08款富康是诸车型中率先推出最新升级版的,因此也成为当前入门级轿车的“不二选择”。

富康在设计之初无论从外部构造还是从技术含量上,都充分考虑到了车辆的实用经济性。从外形上看,其独特的“半水滴”式造型,能有效地降低风阻系数从而减少油耗;就内在而言,08款富康搭载的小型高能发动机在高转速时具有良好动力表现的同时,更是“省油高手”,实际百公里油耗才6.1升。08款富康延续了原有富康动力性与经济性完美结合的经典品质。

2007年11月7日,来自新疆的一位普通出租车司机以其富康“145万公里发动机



无大修”纪录刷新了以往其他车型的无大修纪录,这一数字无疑再一次印证了富康卓越的品质。经过多年的市场积累,富康可观的保有量使其在保养及维护费用上的花费之低居于同级车的领先地位,这也是富康一直畅销不衰的原因之一。08款富康在继承了原富康车性能优异、经济耐用、安全可靠、环保低耗等传统优点的同时,提高了整车的科技含量,08款富康可以说是目前性价比最高的一款入门级车型。

试乘试驾

中国车王体验江淮宾悦

3月8日,“中国车王”卢宇军带领广大宾悦车迷真正体验一下宾悦的“经典·中庸”。

此次试驾安排了蛇形绕桩、180度调头弯、中速、高速连续弯道等项目。宾悦外形稳重大气,其圆润修长的车身,舒缓流畅的线条,简洁大方而又不失华美尊贵的气质,给人以愉悦感,打开车门融入宽敞典雅的驾乘空间,座椅的几何形状和曲线带给你的舒适和愉悦充斥全身,一切都是那么自然和协调。“T”型仪表台工艺精细、简洁大方,曲面的曲率和切率均达到了国际先进的A级曲面设计要求。



5挡手动变速箱,挡位清晰,力度适中,180度调头弯急转时,车身感觉也始终平稳、顺畅,轮胎牢牢抓紧地面,这一切要归功于宾悦的ABS+EBD系统。宾悦的转向非常灵活,整车的自由操控性可谓游刃有余,适度适用,尽显宾悦中庸内涵。进入中速、高速连续弯道和加速、湿地紧急制动躲避障碍时更会让你惊叹宾悦卓越的动力系统和稳健的底盘系统。英国LOTUS公司精心调校的底盘系统,整车的稳定性、操控性和匹配性均达到了国内外高档轿车的标准,让客户尽享驾驶乐趣。

郭思贝

马2、马3 释放驾驭激情

3月8日,长安马自达4S店在思念·果岭举办Mazda2、Mazda3专场试驾会。众多马自达品牌车型的钟爱者充分体验了Mazda2及Mazda3所带来的非凡驾乘魅力。

Mazda2作为马自达品牌“面向未来一代”的首款车型,代表了年轻一代对座驾的期望。该车延续了Mazda RX-8跑车的基因,装备有实现轻快行驶和低油耗的动力系统,在具备成熟的Mazda风格的动力、操控、刹车性能同时,实现了提高驾驶舒适感、低噪音感、低油耗表现的超越A0级车水准的行驶性能。Mazda3配置的新一代MZR2.0L S-VT高性能发动机所具有的强劲动力在试驾过程中也表现得淋漓尽致,驾驶感觉同样让人难忘。

郭思贝

优惠信息

福美来自动挡降至9.98万元

近日,海马汽车开展名为“2007年十大畅销车型福美来载誉回馈”的降价活动,宣布福美来全系列车型降价,最高降幅达到8000元。其中最惹人关注的是福美来自动舒适型产品,降后仅为9.98万元的价格,一举杀入9万价格区间,与市场同类车型相比价格优势极为明显。

据了解,截至2007年10月,福美来用户就已累计超过40万,2007年福美来全年销售更是达到11.37万辆,凭借出色的市场表现,成功跻身“2007年十大畅销车”排行榜,成为唯一入选“2007年十大畅销车型”的自主品牌中级车。

郑伟

河南天道 购S-MAX送交强险

2003年3月15日河南天道汽车公司作为河南省第一家福特4S店正式开业,又是一年3·15,河南天道为感谢五年来社会各界及各位福特车主的支持与关爱,在3月1日至31日举行“真情感恩回馈月”活动。同时由于蒙迪欧·致胜也被全国40余家媒体评为“2007年度车型”,双喜临门的河南天道将举办大型让利销售活动。三月购S-MAX送交强险、福克斯加送千元大礼包、蒙迪欧·致胜库存充足全力供应。售后活动包括,所有进厂车辆免费享受360°全车体检服务检测、进厂维修检测免费礼品赠送、预约维修礼品赠送、维修消费双倍积分大返还、维修工时费五折起,配件折扣全年最低价。

郭思贝