



# “飞鱼”菲尔普斯代言 马自达Mazda6睿翼



创意,还确实值得期待,不过要等到正式上市的时候才可以看到。一汽马自达副总经理于洪江表示,睿翼将会在4月底5月初上市,并且明确表示,不会是在今年的上海车展上市。

在代言信息发布会上,菲尔普斯称,Mazda6睿翼完美融合了科技感、高级感,是一部车,更如同一件杰出的艺术品,令人心动。

## 菲尔普斯和一汽马自达的三大契合点

一汽马自达副总经理于洪江介绍了选择菲尔普斯代言的原因,超级奥运冠军和一汽马自达有三个契合点。

运动, Mazda6睿翼是款运动型轿车,而北京奥运会八金得主,是最伟大的运动员。

奇迹创造者,一汽马自达在全球环境不是很景气的2008年,却创造了销售奇迹,而菲尔普斯也创造了一届奥运会夺得八金的奇迹。

Style,菲尔普斯有张著名的照片,他泳池中蝶泳的姿态和马自达的logo非常相似。于洪江说,Mazda6睿翼拥有全面领先的优势,势必成为中高级车的新主流。

晚报记者 胡扬林



## 小野丽莎的心灵之旅

农历新年在元旦之后也即将登场了。街上似乎人也变得少了一些,车也变得快了些。

打开车上的CD,随之响起的是小野丽莎的“La vie en rose”,缓缓地悠扬起声,低调得就像唱了一宿的卡拉OK后随之而来的那杯润喉的水。淡淡的,静静的,却解口渴。

最喜欢听着她的歌,开着车行驶在少人的街道上,体验那种自由如风般的快乐与悠扬。时而慵懒柔软、时而活泼俏皮、时而怅惘思绪,曲折婉转,余韵不绝。

小野的歌让我幻想得最多。有天堂般的西维吉尼亚州,有蓝脊和雪纳杜河,仿佛生命比森林还要古老,但比群山年轻。还有带着一颗樱桃的提拉米苏冰淇淋。还有一直憧憬的傍晚的稻田,还要有田野里的小路,蜿蜒着慢慢地延伸到红砖房子。还有一座很小很小的海岸房子,蓝色的玻璃瓦可以看得见夜晚的星辰。还要有三角钢琴,榛子做的甜点上添上了一小抹千岛汁。

于是,只是很安静的,看着时间这条河,静静的流淌。从“Take Me Home Country Roads”到“My Boy”,一直流淌到人的心里。小野丽莎慵懒带沙哑的声音就像是壁炉中不断跳动的火苗,渐渐地让人温暖起来。

冬天也变得似是而非了。 王美华

## 心急、事急、开车别急

眼看就要过年了,心里的那个美呀、那个急呀,急着赶快发奖金、急着赶快办年货、急着快喝团圆酒、急着……别急,您急什么都行,开车您可千万别急。

前天晚上,和朋友小聚后的我开车回家,城东路、金水路、立交桥一路向西,看着彩灯装扮下的郑州节日气氛越发浓烈,再听着CD机里播放的毛主席的红色革命歌曲,幸福惬意油然而生。可突然,从车后窜上来一辆豫G牌照的汽车,紧贴着我的左车身疾驰而过,我被吓出一身的冷汗,赶快将身体坐直,两手紧握方向盘,再也不敢一手握方向盘一手搭在排挡上故作潇洒状了。稍事镇定后的我苦思冥想:是我刚才压中线了?没有啊!是我车速太慢挡住其他车辆了?也没有啊!是我不小心“挤”到其他车了?不可能!我这水平只有人家挤我的份儿。那到底是咋回事儿呢?突然,又一个突然,刚才超过去的那辆豫G牌照汽车突然在立交桥南阳路岔口的地方停了下来,我距离它

也就百十米的距离,眼看着他火红的尾灯越来越远,我一脚把刹车踩死,才避免了一场两车的“肌肤之亲”。此时的我,除了一身的冷汗,还有满腹的气愤,打开双闪打开车门气势汹汹地向豫G走去。驾驶室里是一位年纪大约30岁出头的女士,可能是自知理亏,一连串地说对不起,她说自己的父亲在医学院住院,自己着急去送第二天的治疗费,走到立交桥上南阳路岔口的时候没看清路牌所以就停了下来……哎,算了,咱这人就是心软,听不得人家道歉,人家已经知道自己的行为不对了,更何况人家还有病重的父亲在医院呢,一片孝心感动天地啊。于是咱也尽一会地主之谊,驾车带她前往医学院。

年根儿了,亲人们在盼我们回家,盼我们平安的回家,此时还在路上驾车奔波的人们请您一定注意行车安全,您的规范行车带给的是千家万户的福。

陈娟

## 车市聚集

### 改革开放30年中国汽车流通行业评选 河南获奖企业表彰大会上周举行

2009年1月10日,河南省汽车行业协会主办的“改革开放30年中国汽车流通行业评选河南获奖企业表彰大会”在郑举行。本次活动对改革开放30年来做出突出贡献的典型代表:十大汽车交易市场、品牌优秀经销商等企业和领军人物及杰出人物进行了表彰。

捷仁

### 12月销售11443辆 F3完美收官2008

日前,根据全国乘用车联席会最新数据显示,2008年风光无限的比亚迪汽车在年末依然延续了旺盛势头,12月F3销售11443辆,10~12月四季度中F3共计销售43798辆。如此,2008年F3全年累计销量攀至166632辆,同比增长66%。

陈栋

### 全年销售35万辆 东风日产晋级第一军团

2009年1月9日,根据来自全国乘联会的最新数据,2008年东风日产超额完成全年销量目标,销售突破35万台,国内销售综合排名第四。东风日产在2008年强势改写中国乘用车销量排名格局,以出色表现,提前晋级第一军团。

陈娟

### 太平洋汽车网揭晓“2008河南车市最佳营销”

1月8日,太平洋汽车网“2008河南车市最佳营销案例评选”隆重揭晓。6个优秀方案从50余个案例中脱颖而出,成功获奖。最终“周末来豫港 新年旺一旺 上海大众豫港店购车送德国名犬活动”获得金奖。

袁伟

# 河南嘉力 力帆双全号

原价5.68万元 促销价4.98万元

热销篇



力帆双全号自投放河南市场以来,一度引发热销,创下单日销售15台的佳绩,是什么原因引发了力帆双全号的热销高潮呢?

### 科研型企业

重庆力帆集团是全国最大的民营企业之一,以发动机、摩托车等起家,拥有雄厚的技术力量,与日本丰田汽车公司有异曲同工之妙。

力帆集团历经16年的飞速发展,已成为拥有专利4061项的科研型企业,汽车专利拥有量居同行业之首,力帆集团研制的力帆汽车不仅外形漂亮,动力强劲,而且技术过硬,经济实惠,为广大车迷朋友提供了一个超高性价比的选择空间。

### 超高性价比

力帆汽车与一些合资汽车一样,使用的都是宝钢集团生产的精品钢材,使用钢材的厚度甚至超过某些合资品牌,这一点,敲一下车身,关一下车门就能明显感觉到。此外,力帆汽车的配套供应商也都是经过严格挑选的,他们同时也向其他知名汽车品牌供应配件,保证了力帆汽车产品高质量的源头。

力帆“双全号”轿车配备有双安全气囊、ABS+EBD、高位刹车灯、后排儿童安全锁、电动车窗、中控门锁、电动后视镜、铝合金轮毂、可调式方向盘、四方位

可调节座椅、防盗后备箱、后挡风加热、助力转向、单碟CD、4声道高保真音响、倒车雷达等中高档轿车才有的配置,用实际行动告诉人们:经济型轿车不仅要实用,更能提供高档次的体验!

### 购车正当时

大家都知道一个市场潜规则:要生存,先立足。一个产品上市初期,厂家是在赔钱赚吆喝,为了树立良好的品牌形象,先要在市场上能活下去。一条汽车生产线的投入不是几年内能收回成本的,因此,产品树品牌阶段肯定都是不计成本,真材实料的往里砸,目的就是树立良好的口碑效应,力帆双全号当仁不让的担负起创品牌的重任。



河南嘉力汽车贸易有限公司  
销售热线: 0371-63772999  
服务热线: 0371-61231111  
地址: 郑州市北环路丰庆路交汇处西100米路南

# 裕华上联:独家买断途安经营

面对低迷的车市现状,汽车厂商纷纷打响了汽车销售战,价格战此起彼伏。当国内汽车市场价格战让人眼花缭乱之时,一种新的营销模式——买断经营开始在业内兴起。近日,由于上海大众裕华上联销售服务有限公司优异的销售业绩表现和优化网络的需要,上海大众将途安在河南的独家代理权正式授权裕华上联销售服务有限公司,标志着裕华上联将“买断经营”再现河南,引起中原车市不小的震动。

业内相关专业人士指出,销售商买断经营必须具备两个条件,一是必须有雄厚的实力。销售商买断某种车型,厂家通常会对销售商一次提车数量有一个要求,因此占用资金也相当大。二是销售商必须有先进的经营理念、健全的销售网络体系、专业的人才队伍、完善的经营模式等各个方面的商业竞争优势,才能有实力规避风险实现赢利。此次获得途安买断权的裕华上联,是上汽大众网络发展部在河南地区唯一的经销商信息成员,年销售上汽大众系列轿车约3000辆左右,维修上汽大众系列轿车20000多台次,是2003年省行政单位公务用车上海大众(桑塔纳、帕萨特)轿车唯一协议直供单位。先后被评为上汽大众十佳“全国明星特许经销商”、上汽大众A级特约维修站;2005年,荣获“十大最具认知度经销商”榜首,并在上海大众全国评比中被评为四星级特许经销商;2006年度,被上海大众评为“优秀经销商”荣誉称号,同时获得了“奥林匹克攀登奖”荣誉称号,近十年来累计销量稳居河南第一。此次,河南途安独家经营权花落裕华上联,真可谓众望所归。

对于首次买断经营,裕华上联总经理张新卫表示他们也在摸索,但从买断经营途安后半月的销售情况看,效果还是不错的,消费者对此非常欢迎。首次买断成功给了他们巨大的信心,如有可能今后他们还将继续向厂家申请类



似的买断经营。谈到此次买断行为的初衷,张总坦白地告诉记者:“是因为激烈的市场竞争。”据张总分析,目前汽车销售市场竞争激烈,因此价格相对比较混乱,他们希望通过买断经营,用更透明、更优惠的价格,提高市场占有率。4S店“独享”买断资格首次出现在河南汽车销售市场,上海大众华中销售服务中心相关负责人表示:对于买断经营,上海大众有非常严格的限定,要求经销商必须具有一定实力,区域市场占有率一直处于领先地位。

据裕华上联相关负责人介绍,他们此次独家经营买断的是上海大众途安安全车型。途安其优雅的造型,多变的空间和先进的技术也在同级别中树立了崭新的标准。时尚动人的造型下蕴涵着卓越的品质,宽敞的内部空间,百变的组合,犹如高级轿车般的驾乘感受,途安新一代志在为热爱生活、务实进取、追求超越的社会中坚打造优质的MPS精品。途安新一代以简洁、时尚的设计理念,在家用、商务和休闲性上达到了完美结合,兼具轿车的舒适、安全和MPS的多功能性。以科技化、人性化、多样化为中国汽车市场树立了全新标杆。

作为销售和服务领域一直领先的裕华上联,一直坚持从消费者切身利益出发,从细微处着手,以客户感觉为出发点,以诚信文化自我约束,用主动心、可靠心、细致心为用户提供全方位、全过程的专业服务。此次买断经营途安,将为途安新老车主提供更富有想像力的价格,更多超值服务,回报新老客户对裕华上联的支持。

陈仪