



【新品秀台】

09款狮跑初露峥嵘 品质升级再攀新峰



在日前举行的X-games巡展中,除了精彩的极限表演和互动演出外,有一款车成为了现场最吸引眼球和“镁光灯”的焦点。它就是于4月8日正式上市的09款狮跑。据河南新裕隆汽车公司负责人介绍,此次改款是东风悦达起亚对狮跑不断完善和提升的又一次重要举措,丰富的配置也将进一步提升狮跑的竞争力。

据了解,09款狮跑的外观线条延续了现有狮跑简洁、流畅的特质。前脸设计方面,两条散热格栅变为一条,使整款车显得更加硬朗。同时,该车一贯的舒适空间和人性化设计的特点也在新车上得以沿袭。在动力方面09款狮跑延续了之前的优异表现,其搭载的起亚著名的CVVT发动机的卓越性能,已经在近两年的市场表现中得到了证明,百公里油耗与轿车相当,燃油经济性得以充分体现。

作为东风悦达起亚专为时尚人群打造的都市型SUV,狮跑自2007年在中国市场上市以来,优良的品质受到了媒体和消费者的一致好评。2008年狮跑获得近40项媒体大奖,特别是在由中国质量协会和全国用户委员会评出的全国汽车用户满意度的评选中获得第一名(SUV车型),更加体现了狮跑在消费者中的良好口碑。而此次09款狮跑的上市,也将会给SUV市场带来不小的震动。

陈仪

一周车情

优惠为新车型铺路

很多主流车型在本周依然维持着常规的优惠,像新BMW5系和君越等车的降幅比较大,这些是为了给新车型让出更大的销售空间。但消费者期待的大幅度优惠依然未出现。种种迹象表明,恶性价格战这样非理性的竞争理念现在已经逐渐被抛弃,从厂家经销商到消费者,都在向理性的汽车消费发展。

晚报记者 陈栋

本周热门车型价格趋势

车型	指导价	优惠价	优惠幅度
新飞度1.5L手动豪华	10.38万元	10.0万元	3800元
卡罗拉1.8MT特别纪念版	15.88万元	14.88万元	10000元
新景程2.0 SE 舒适版MT	13.78万元	12.28万元	15000元
新BMW 5系523Li豪华型	52.16万元	50.16万元	20000元
08款君越2.4L标准版	20.98万元	17.68万元	33000元
PASSAT领驭1.8T手动标准版	18.48万元	16.48万元	20000元

老K砍价团 继续团购卡罗拉

砍价目标:卡罗拉1.8L车型
报名热线:67655767 13598033788



上周三,本报一篇题为《我回来了,下周继续团购》稿件一经发布,本报汽车版编辑部的热线电话沸腾了,不少老K的忠实“粉丝”在得知老K将“重出江湖”这一消息后激动不已,纷纷致电本报,询问老K砍价团近期的砍价车型,并希望能早一点参加自己选购车型的砍价团。

晚报记者 陈娟

老K砍价团是《郑州晚报·第一汽车》重磅打造的一档服务类栏目,由口齿伶俐、能言善辩、精通车理的老K为消费者做全程购车指导,并定期

卡罗拉1.8L车型介绍

从外观来看,卡罗拉拥有紧凑饱满的车身风格,强调的是一些线条的处理。线条明显更加硬朗,车灯锋利尖锐。卡罗拉在内饰的布局上延续了目前流行的上深下浅的风格,色调的搭配非常自然和谐。仪表盘延续了凯美瑞层次感浓重的转速表和车速表,些许标志被安置在了转速表和车速表盘的中央位置比较有点,也比较醒目。

开展某款车型的团购活动,亲自上阵为您砍价,让您不费吹灰之力就能买到“物美价廉”的好车。从去年此项活动开展以来,老K砍价团已经成功帮助近600人购买到称心如意的爱车,拥有了一大批忠实“粉丝”。经过一段时间修正,从上周起,老K砍价团将再次扬帆起航,本报与富达丰田继续联合团购卡罗拉1.8L,如果您是卡罗拉的拥护者,如果您是亟待购车的准车主,如果您是精打细算的“贤内助”,本周请致电老K,他将为您开启一条不同凡响的购车通道。

卡罗拉1.8L车型介绍

卡罗拉的动力传动系统采用了全新开发的双VVT-i直列4缸1.8L发动机,最大功率100kW/6000r/min,虽然数值上看与老款区别不是很大,但在功率、油耗、排放等综合指标上有了提高。此外,卡罗拉1.8L 6速手动挡和1.8L 4速自动挡也为消费者提供不同选择。

喜欢讴歌、广本赶快报名呀
本报将举行讴歌、广本赏车团购会

□晚报记者 陈娟

鉴赏车型

讴歌: Acura 讴歌 TSX、MDX 豪华运动款、RL、TL

广州本田: 第八代雅阁、锋范、飞度、奥德赛

报名电话: 0371-67655767
13663865750

日系豪华品牌——讴歌

Acura源于拉丁语中的“acu”,意味着“精确”,2006年,讴歌在登陆中国的同时将极具“敬业精神”的服务体系也带入国门,4年10万公里(先到者为限)的保修和免费保养服务,其中包括5000公里/次的免费保养服务,得到了国内消费者的充分认可。

重点车型推介

讴歌MDX豪华运动款: 该车是一款动感十足的SUV,豪华运动款于今年3月刚刚上市,与标准版车型相比,增加了后排座椅娱乐系统、备胎罩、蓝牙手机免提装置、前角位感应器装置等。另外,全新的275系列超大尺寸轮胎和19英寸超大尺寸轮毂,让外观看起来更显十足霸气,同时提升了整车的抓地性能和操控性。

日系畅销车——广州本田

广州本田可谓是国内消费者最为熟悉的日系汽车品牌之一,旗下本田雅阁、锋范、飞度、奥德赛,堪称广州本田“四大金刚”。

重点车型推介

第八代本田雅阁: 第八代雅阁在空间设计、安全性、动力性能、操控性等诸多方面实现了完美的融合,以更大气的外观和更豪华的配置,确立了国内B级车市场的新标杆。尊贵大气的外形,设计风格棱角分明、刚劲十足;鲜明的腰线令人过目不忘。

我们用真诚卖好车

亲历上海通用汽车全国别克销售顾问大赛

如果不是亲身体验,没人会知道原来卖车是这样一件复杂而具挑战性的工作。上周,本人作为媒体代表有幸观摩并参与了2008年度全国别克销售顾问大赛,这场竞赛齐集了选拔自全国6000多名别克销售人员中的40名精英,采用类似“超女快男”的淘汰竞争机制,最终决出了今年的销售顾问冠军。在比赛中,场上每位销售顾问所表现出的真诚、专业和团队精神足以让我折服,短短3个小时,别克品牌的激情和进取,已经被这些年轻人演绎得淋漓尽致。



比专业更专业

汽车销售顾问,在以往概念里,也许只是一个简单的4S店接待,但这一印象此次被彻底打破。作为一名工作多年的汽车媒体人,我竟然发现有好多问题根本答不出,而随后在台上,参赛者的对答如流则更让我汗颜。也许卖一辆车,无需详细解释进排气系统,不过台上每个人都对新君威DVVT系统甚至对CANBUS总线系统了如指掌。一位北京销售顾问的说法也许可以解释个中原因:“卖别克给客户之前,我们必须比客户更了解它。”

比技巧重要的是真诚

在模拟销售中,面对各种类型购车者的百般刁难,应对的销售顾问虽然方式各有不同,但归结起来还是了解需求、制订方案和征询意见,把最合适的手推给最合适的顾客,没有花言巧语的诱导,考虑的是客户真正的选购需求,这种看起来毫无技巧可言的销售方式,却已经成为了别克销售顾问们最有效的营销手段。上海通用汽车别克市场营销部部长施弘表示:“别克

争取的是一个客户对于品牌的认可,这样才能保证长久的销售,单纯为了卖一款车去伤害客户的事情,别克不会去做。”这个观点也许就是别克销售顾问们用真诚来推销别克的出发点。

别克代表的是团队

这次销售顾问大赛,给人最直观的感受就是别克团队精神的感染力,尽管来自全国各地的40名销售精英相聚时间不过一周,但似乎已经凝聚成了一个充满感情的团体。赛制采用的是淘汰制,相当残酷和激烈,但当优胜者一步步走向决赛时,却总能感受到被淘汰者的加油和激励,能真正感受到那种来自团队合作的气氛,而晋级选手时不时喊出的“别克,加油”也提醒了这支队伍的属性。比赛结束后,这40名选手将重新回到他们全国各地的4S店,而他们之间的团队精神则更让我相信,别克全国的6000多名销售顾问也将在今年的销售中,凝聚成一支更加强有力的团队去取得佳绩。

周展

中植五年庆 购车最实惠

【题记】从中原西路汽车街一间奇瑞4S旗舰店,发展到北环4S店、一级店、西环奇瑞汽车城、信阳、周口、南阳直营店这样一个多点、多面、集群式营销网络,河南中植仅用了五年的时间。五年来,三万多用户的信赖和支持、社会各界的鼓励和帮扶让中植一步步坚定了做自主品牌汽车销售领头羊的信心和勇气,踏实的发展态度、实干的工作精神、一流的服务品质、实惠的售车价格给每一位与中植打过交道的消费者留下了深刻的印象……

五年中植:以市场为导向,以用户需求为准则

“河南中植自诞生就具备迅捷的市场反应能力,能够抓住市场变化的契机,迅速做出应对以满足用户的实际需求。五年来,我们就是凭借这一点不断开拓新机遇、创造新价值,壮大和发展公司实力!”说起五年来的奇瑞经营之道,中植公司董事长卢义峰侃侃而谈。“市场有需要,我们就要设法满足它。拿奇瑞汽车城来说,它就是奇瑞产品线日益丰富、消费者需求力提升条件下的产物,作为硬件满足了我们对市场的反馈;关键是在运营过程中实施的各种销售方式,如定制式生产、个性化改装、一次性买断等,都建立在满足用户需求的基础上,这才更多地赢得消费者的信赖和支持。”

五年中植:以价格为优势,以满意用户为宗旨

都说价格不是问题,但在同等质量和服务的基础上,消费者还是倾向于购买价格实惠的产品。此时,“中植的车型要比市场上同类产品卖得便宜”就成了不可撼动的优势。“价格优势是在价格战的拼抢中体现出来的!价格战是把双刃剑,过度地利用可能会引起一些不必要的争端,但让利于消费者永远都不会错。经过这几年的打拼,中植几乎成了

低价营销的代名词,本身奇瑞产品就是以性价比制胜,再加上中植这种为用户着想、以用户需求为准则的低价营销策略,对产品销量的提升起到了巨大的作用。”河南中植总经理段永岗说。

五年中植:以店庆为契机,以回馈用户为目的

“河南中植成立五年来,每逢店庆都会推出丰富的优惠举措来回馈广大用户的大力支持。今年更不例外,而且回馈力度将达到一个新的高峰。”卢总在谈到中植5周年店庆活动安排时说道,“4月份,我们会推出五款购车优惠套餐以飨消费者,包括保养套餐、装饰套餐、保险套餐、免税套餐、加油套餐在内的优惠额度最高可达一万二千元,这一时期将成为大家在中植选购奇瑞产品的最佳时机!”

河南中植汽车销售服务有限公司(奇瑞汽车全国精钻销售服务商)

销售热线: 0371-67275555/
67259996/67520333

经销地址:
中植中原4S店 中原西路116号
中润北环4S店 北环汽车交易中心对面
中植奇瑞汽车城 西环路与化工路交叉口向北1000米路东

