



上汽名爵汽车华中区最大4S旗舰店开业

上汽MG名爵汽车华中区最大4S旗舰店河南瑞爵汽车销售服务有限公司,4月26日在花园路河南汽贸中心举行了隆重的开业仪式。据了解,河南瑞爵4S旗舰店投资2500万元,是集整车销售、售后服务、配件供应、信息反馈等多维一体的综合性汽车销售服务企业,是上汽MG名爵汽车华中区最大4S旗舰店。其代理的品牌MG名爵是拥有85年的悠久历史的成熟品牌,麾下MG7、MG 3SW、MG TF深受全世界车迷的青睐。河南瑞爵董事长袁瑞峰介绍,河南瑞爵自2008年中原路店、中博店相继开业以来,推出了MG7、MG7 AT、MG TF、MG 3SW等系列车型,让河南消费者充分体验了MG名爵的纯正英伦血统。 陈仪

东风日产1月终端上牌量杀入前四

2009年汽车行业1月终端上牌数据火热出炉,今年第一次“月考”成绩发布,南北大众占据榜首,上海通用与东风日产激战胶着,后者以42034台的成绩强势杀入第四,并以相差144台的微弱劣势让前面的3个对手直面竞争压力感受到强烈冲击。据介绍,以上数据均为最有力度的数据,只有公安交通管理部门发布的终端上牌量才能最真实反映一个品牌的销量及受欢迎程度,因为由公安交通管理部门发布的数据是对顾客购车后实际上牌数量的统计,它最能体现各品牌车型的真实销量,清晰地反映出消费者对某品牌车型的喜好程度。 陈仪

MG 3SW 上海掀起年轻人“野酷”狂欢



第十三届上海国际车展前夜,“MG 3SW 野酷会 城市越野派对”现场热烈的喝彩声此起彼伏,名爵MG 3SW引领的野酷和狂欢交织奏响了这场派对的主题曲。派对现场除了各种惊险刺激的特技表演以外,著名的酷跑团队带来的城市酷跑表演也十分抢眼。互动式涂鸦的自由灵感挥洒,还有各种精彩纷呈的车秀竞技表演,调动了现场狂野氛围。

据悉,MG 3SW在英国乃至欧洲汽车市场上赫赫有名,现在仍坚持保留纯正的英伦血统,它又巧妙地将都市运动型轿车和城市SUV的特性集于一身。MG 3SW强劲动力的发动机使其具有38%的震撼爬坡力,加上高于160毫米的离地间隙,确立了其在国内“入门级城市越野跨界车”中的标杆地位。 王美华

广汽丰田 主动召回部分凯美瑞 对召回范围内的车辆免费更换制动真空助力器

4月24日,广汽丰田汽车有限公司宣布:即日起将对2006年5月15日到2008年3月3日期间生产的凯美瑞轿车实施主动召回,涉及车辆数量共计259119辆。

本次召回范围内的车辆由于制动真空助力器中分隔膜的设计参数不当,在使用过程当中可能产生裂纹,随着以后的使用,裂纹进一步扩展,出现裂口,真空助力器内的负压无法保持,导致制动助力降低,制动踏板变硬,在常规制动操作条件下,制动距离将变长,可能导致交

通事故,存在安全隐患。广汽丰田将组织其特许经销商对召回范围内的车辆免费更换制动真空助力器,以消除故障隐患。

根据国家质检总局中国汽车召回网发布的公告显示,截至目前并未发现因此问题而引起的人员伤亡报告。记者了解到,广汽丰田已经在2008年3月3日对相关配件进行了改进,因此该日期后生产的凯美瑞轿车不存在上述问题。

晚报记者 陈娟

幸福瑞气齐抵达

4月20日上海车展现场,万众期待的东风悦达起亚最新一代中级车Forte揭开了神秘面纱,并在成功首秀的同时揭晓了中文名——福瑞迪。至此,历时一个月、参与人数高达25万的“车名我选 Forte我开”东风悦达起亚Forte中文名征选活动顺利落下帷幕。

据河南新裕隆负责人介绍,Forte在西班牙语里释义“最强音”,表达了产品动力强劲的特性和强大的竞争力、生命力;同时也寓意Forte是集起亚前沿技术于一身的科技结晶,能够成为中级车市场上强有力的生力军。“福瑞迪”是Forte的中文音译,音近“福瑞抵”,意味着幸福来临。萃取中国传统文化中祝福颂扬的精华字眼——“福”、“瑞”二字,可以说“福瑞迪”不但蕴含着东风悦达起亚对消费者美好幸福生活的祝愿,也充分显示了企业坚定的信念和信心。

作为东风悦达起亚即将推出的全新车型,

Forte定名福瑞迪



Forte福瑞迪汇聚超越同级的尖端技术于一身,肩负着实现企业第二次飞跃发展的重任。虽然还未正式上市,但从目前消费者极高的关注度来看,Forte福瑞迪将会成为东风悦达起亚新一代代表车型。以傲视同侪的科技动力升级人生高度,相信Forte福瑞迪会为众多国内消费者开启幸福美好生活,启迪更为宽广的视野和人生道路。 陈仪

郑州高尔夫球赛事中 首个“一杆进洞奖”产生

“Hole In One”是每一个高尔夫球手梦寐以求的最高境界,也是每一个球员最值得炫耀的资本。

由郑州之星汽车销售服务有限公司主办的第五届“梅赛德斯-奔驰杯”高尔夫精英邀请赛于4月26日在河南东方金沙湖国际高尔夫俱乐部成功举办,当天共有近百位郑州最高端的高尔夫爱好者及奔驰车主相聚在此进行比赛。中国太平洋财产保险股份有限公司河南分公司承保了本次“一杆进洞奖”保险。

本次赛事最激动人心的当属“一杆进洞奖”,所有人都知道“一杆进洞奖”只有运气可言,对于很多技术好的球手来讲也是梦寐以求的事情。幸运的李先生最终创造了这个纪录,在17号洞打出了郑州市高尔夫赛事上的“一杆进洞”,最终赢得的奖品为一辆红色SLK200两门两座硬顶敞篷跑车的“一杆进洞奖”。这是前所未有的,这位幸运球手开创了郑州高尔夫赛事的新历史。

李汪洋

引领经济小型车新趋势

雅力士1.6E车型树立最优性价比

诞生于欧洲的雅力士是丰田全球战略精品车型之一,自2007年11月进入中国市场以来,雅力士以其在节能环保、安全、动力等方面的优异表现和高性价比而得到市场和消费者的认可。2008年10月,雅力士荣获C-NCAP五星安全评定;同年,雅力士一举拿下55个年度车奖项,其优异的品质可见一斑。

今年3月份,广汽丰田重拳推出1.6E车型,完善了雅力士的产品线结构。雅力士1.6E配备丰田双VVT-i发动机,不仅做到了动力与燃油经济性兼顾,尤其适合城市行驶。同时,1.6E还考虑到消费者的驾乘需求,承袭了雅力士车型强劲动力、灵敏操控及乘坐舒适的血脉。有专家预测,2009年受金融风暴持续发酵的影响,加上能源价格上涨、国家政策导向等因素,国内汽车消费趋势将进一步向“经济适用”的车型靠拢。雅力士这次导入的1.6E车型,正是符合这次风潮下消费者需求的新产品。 陈栋

郑州裕华丰田荣膺一汽丰田全国十佳金牌经销商

2008年,郑州裕华丰田在全国307家一汽丰田经销商中脱颖而出,以全年销售、售后服务、客户满意度综合评比全国前四名,河南区域第一名的优异成绩,荣膺一汽丰田全国十佳金牌经销商的最高奖项,总经理邹亚枫女士穿上了象征丰田最高荣誉的红马甲,这也是一汽丰田授予经销商的最高荣誉。

据悉,郑州裕华丰田自2003年成立以来,就秉承着“诚信经营 打造百年老店”的企业理念,不断在经营改善中提升服务品质。2009年,裕华丰田将客户价值提升作为年度经营的核心。日前推出了“QM60(快速保养)服务”,使车辆从进厂到出厂的所有工作能在一小时内完成。为了迎接RAV4上市,郑州裕华丰田从4月1日起推出了RAV4上市三部曲活动,欢迎更多的客户参加。 捷仁

新福特嘉年华惊艳旋风即将袭来

4月30日至5月3日期间,新一轮“天生惊艳”新福特嘉年华全国巡游活动即将登陆郑州,并将于5月1日、2日在人民路百盛购物广场上演专属于大胆型者的炫酷派对。据悉,5月1日、2日当天,亲临活动现场并“敢秀敢为”的消费者们,不但可以现场填写调查问卷,获得精美小礼品,还有机会上台与现场演艺嘉宾进行一对一PK,展示自我的大胆与性感,并赢取新嘉年华车模。同时,炫酷的DJ现场打碟表演、模特秀,以及精彩的劲舞派对也将引爆你的眼球,点燃你的激情。此外,新福特嘉年华“天生谁惊艳”大赛的8强选手,也将亲临活动现场,挑战独具特色的“惊艳任务”,并通过大胆、个性的才艺表演,与现场观众互动。 卢望春

中植“定制”第三款车

去年4月,河南中植根据客户需求向奇瑞厂家“定制”一款车型——新A5 08款家庭派,并争取到了目前奇瑞汽车最具竞争力的定价权,这一跨越经销商范畴的营销模式随即得到广大消费者的认可。车主王先生说:“中植向奇瑞公司订购的这款车很成功,很适合我们河南用户的需要,我们用购普通车的费用得到了开豪华车的享受,真值!”

2009年初河南中植对A5的客户进行了大量的市场调研,根据市场需要又向奇瑞厂家“定制”了A5 09款家庭派轿车,09款家庭派在08款的基础上又进行了20项升级,并在原车的基础上增配了ABS+EBD、电动门窗后视镜、遥控钥匙、倒车雷达、布座椅、方向助力调节等配置,更符合消费者的用车需求。

独创“定制”化汽车营销模式

河南中植汽车销售服务有限公司根据多年的销售经验发现,那些追求汽车个性化的消费群体大多是以家庭为单位,而这些人更多关注的是汽车的性能稳定、时尚安全、节能舒适,价格合理。经过充分论证,2008年河南中植大胆提出了超越经销商范畴的全新模式:即委托奇瑞公司按照河南市场特点及客户需求定制生产,这种“定制汽车”的模式,对于中植来说得到了市场的认可,年销量已突破了百台。它打破了以往汽车厂家生产什么车,消费者就只能买什么车的模式。河南中植完全站在消费者需求的角度,创新营销模式。2009年初河南中植又对A5的客户进行了大量的市场调研,经过大量实地调查,消费者根据自己的

09款A5家庭派上市

爱好定制汽车的模式渴望仍然很强烈,河南中植又一次向奇瑞公司提出了定制要求。

奇瑞新A5 09款家庭派轿车就是根据家庭用户的需求特点,向厂家提出生产要求并增加安全、时尚、舒适、节能、稳定等20项技术要素,更符合家庭用户的需求特点,更为关键的是河南中植对这款车辆具有独立的定价权和营销权,经过多方面努力争取到了目前奇瑞汽车市场最具竞争力的价格。这在整个汽车行业无疑是又一项重大的创新,同时也为广大河南消费者带来了更多实惠。

5月17日中植上市

本次河南中植在奇瑞汽车厂家定制了A5家庭派轿车,这款汽车在原08款A5基础上经过了20项技术升级,在外观、内饰、安全、稳定、

油耗方面有了很大的提升。本车还装配了遥控钥匙,玻璃自动升降,后备箱自动开启。

奇瑞09款A5家庭派系列轿车将于5月17日在中植奇瑞中原西路4S旗舰店心动上市,价格竞猜,好礼相赠,精彩不断。

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
VIP专线:13939055511(魏经理)
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