



【一周资讯】

菲亚特金秋送豪礼

据菲亚特河南中威汽车销售服务有限公司总经理刘俊义介绍,自10月15日起,消费者购买菲亚特活动车型将每月获赠60L汽油(赠送一年);活动车型实行零购置税购车,将国家优惠后的5%购置税再次免除;另外,活动期间菲亚特将为购车的消费者提供2年(不限总里程)免费定期保养服务,以及24个月不限里程的道路援助和2年(无总里程限制)免费定期维修服务。

李汪洋

米其林儿童环保课堂走进郑州

10月16日,由米其林(中国)投资有限公司和中华环境保护基金会共同发起的“为了明天,绿化你的旅程”环保课堂巡讲活动,再次携手儿童环保教育专家,走进了郑州市二七区兴华小学。米其林(中国)投资有限公司总裁夏逸夫表示:“儿童是未来的希望,也是未来环境的重要参与者和影响者,正确引导和教育儿童树立良好的环保观念,对可持续的环保发展至关重要。”

陈娟

奇瑞第五届服务技能竞赛区域赛

10月鸣锣

10月14日,奇瑞第五届“快·乐体验”杯服务技能竞赛区域赛已在华中赛区河南新大陆店热火朝天的开展。据悉,此次技能大比武属于奇瑞“技能升级、硬件升级、管理升级”三大品质提升战略中“技能升级”的主要组成部分,在全国通过各种培训、岗位认证、技能竞赛等方式,力争将技能提升工作做精、做强,带动服务品质大幅提升。

李汪洋

东风日产倾情教育事业

近期,由东风日产、清远市教育局和南方日报集团共同主办的“阳光关爱·助教未来”东风日产阳光教师培训行动首站在广东清远启动,清远市近360名农村教师收到了一份厚礼。此项培训计划对清远市农村中小学约360名教师进行现代教育理论、教育科研、新课程、教师专业化发展等方面培训,首站在清远将投入30万元作为培训经费。

陈娟

颠覆传统 铸就经典与辉煌

——一汽-大众第六代高尔夫长春上市

10月19日,由一汽-大众全新推出的第六代高尔夫上市发布会暨发现完美之旅凯旋仪式在长春一汽大众二厂举行,1.6L和1.4TSI两种排量、八款车型的第六代高尔夫,以其高效动力和环保经济,为中国汽车消费者提供了更多的选择。据悉,两种排量的发动机都可匹配7速DSG双离合自动变速箱和5挡手动变速箱,其价格覆盖11.88万元至16.68万元,可谓极具竞争力。

晚报记者 胡扬林



高尔夫上市发布会
Golf Launch Ceremony
暨发现完美之旅凯旋仪式

高层声音

一汽集团总经理 徐建一

借高尔夫上市东风 早日实现百万辆目标

在中国汽车产业即将迎来年产销突破1000万辆的喜人时刻,一汽-大众2009年产销已经突破了50万辆,正在朝着更高的目标迈进。第六代高尔夫的生产与上市,为一汽-大众实现新跨越注入了新动力。中国一汽将全力支持一汽-大众的建设与发展,也坚信一汽-大众的发展,一定会为股东双方和广大消费者带来令人惊喜的回报。

希望一汽-大众借第六代高尔夫上市的东风,继续保持快速发展的势头,在进一步做好高尔夫生产和市场营销工作的基础上,争取早日实现百万辆目标,为壮大汽车产业,为促进经济发展,作出新的更大的贡献。

一汽大众销售公司总经理 胡咏

颠覆传统 锁定百万目标

第六代高尔夫上市初期国产化比率将超过60%,零部件体系会坚持严格的质量控制标准,国内的配套体系品质标准极高,甚至超过进口的零件配套体系。一汽大众百万销量目标不是愿景而是今年规划。按照目前汽车市场的发展态势,只要保持10%的增长率,到2013~2014年的时候一汽大众便会迈上百万辆台阶,所以建立百万营销体系能力是当务之急。

针对这一目标,一汽大众今年年初已经制订推行了两个计划,首先是打造行业领先的终端渠道,加快网络发展速度,推行经销商合作发展计划,与经销商合作共营理念。第二个计划,营销体系能力提升计划,进行了组织架构、销售数量、人才、市场营销、方法流程、团队文化、企业文化等各方面的准备。以上构成了体系能力提升计划的核心。

欧洲造型 动感时尚

第六代高尔夫外形轮廓的关键元素均为全新设计,车身肩部显著增宽,贯穿车身首尾的流畅线条如同强壮的肌肉纤维,从前灯延伸至尾灯,这一被称为大众汽车车型的“特征线条”,简洁、流畅而具有伸展感,赋予了第六代高尔夫更鲜明的运动特征。犀利的前大灯在熏黑背景的衬托下,更具灵动气质。源自第一代高尔夫的散热器格栅设计,在布局上与前大灯之间的水平线条相融合,大量镀铬装饰和黑色钢琴漆的应用让第六代高尔夫的前脸显得现代感十足。尾部以水平流线风格为主,宽大的钻石切割尾灯组十分独特而抢眼;转向灯和倒车灯水晶般透明的轮廓,以及宽大C柱造型等,都为第六代高尔夫创造出宽大、动感、高档的形象。

TSI+DSG 高效经济

第六代高尔夫共配备了1.4TSI和1.6L两款发动机,自动挡全部采用大众汽车最新的7速DSG双离合自动变速箱。TSI+DSG的完美动力

组合,使第六代高尔夫实现了同级车前所未有的高效动力和燃油经济性,并且满足欧4排放标准;而1.6L发动机匹配DSG双离合自动变速箱的设计,在国内汽车市场更是绝无仅有。经济性上,96kw的TSI发动机,搭配7挡DSG,90公里/小时等速耗油量仅为5.8L/百公里。

超凡品质 超越界限

第六代高尔夫在高档内饰材料的运用和细节品质上的精益求精,如镀铬装饰的大量应用,以特殊手法突出品质感、运动感和人性化关爱的内饰设计,以及达到汽车工业极致的车身缝隙等,都是其超凡品质的完美体现。第六代高尔夫还采用了诸多更高级别车型才使用的舒适性配置,如四门一键式防夹电动车窗和车窗遥控开关,以及多功能行车电脑等,都前所未有地成为一款A级两厢轿车的全系标配。在1.4TSI自动豪华车型上,高尔夫还采用了双区独立控制自动空调,智能无骨雨刷,以及带有“离家”功能的自动前大灯等。

每公里燃油成本0.19元

“综合路况节油王”新爱丽舍货源紧俏

历时近三个月的“龙腾天下——新爱丽舍‘1+1’节油挑战赛”完美收官,不仅所有参赛选手圆满完成挑战任务,更是凭借新爱丽舍超凡的节油性能和选手良好的驾驶技术创造出最远1758.6公里的极限节油成绩,换算后相当于每公里燃料成本仅为0.19元,成为名副其实的“综合路况节油王”。这种卓越的节油品质也在油价猛涨的大环境下,为刚刚投放的新爱丽舍2010款带来了火爆的人气。据悉,新爱丽舍9月销量6559台,保持超过45%的增长率。



“综合路况节油王”实至名归

本次“新爱丽舍‘1+1’挑战赛”历时近三个月,也是今年在新疆节油赛的延续,覆盖了新疆、山东、河北、四川以及陕西。比赛路线既有平坦的平原地带、连绵不断的丘陵山路,也有拥堵不堪的城市路面,坡陡弯急的惊险路段,所涵盖的地形地貌之全,是以往的常规节油赛所不能及的。面对差异巨大、复杂多变的路况,同时新爱丽舍克服大雾、大风、阵雨等各种不利因素,最终新爱丽舍用1箱油+1瓶气极限行驶了1758.6公里,百公里油耗仅0.19元的极限节油成绩,“综合路况节油王”的荣誉实至名归。

可喜的成绩一方面得益于选手们高超的驾驶技术和节油经验,同时也离不开新爱丽舍自身的节油功底。16V小型高效发动机压缩比高达10.5;全球领先的博世ME7.4.4电喷控制系统让发动机“耳听六路、眼观八方”,能根据各项参数精确调整空燃比;有减磨润滑作用的CKS涂层以及燃油蒸汽回收技术“狙击”了摩擦、挥发等加重油耗的“罪魁祸首”;应用了轻量化技术

的MA5五挡机械变速器,也在提高承载能力的基础上减轻车身重量,减少了油耗。特别是新推出的2010款上还应用了电子油门EAP技术,更进一步提升了燃油经济性。

新爱丽舍2010款销售火爆

除了节油经济性,刚刚投放的新爱丽舍2010款在安全、舒适、科技等全面升级,是吸引消费者购买的重要原因。据销售人员介绍,在全国各地新爱丽舍2010款都销售火爆,前往东风雪铁龙4S店订车的消费者络绎不绝。

四探头倒车雷达、行车自动落锁、电子密码防盗三大安全配置以及电子油门EAP技术、全新金属拉丝内饰、真皮座椅等让新爱丽舍2010款增值不少。火爆的人气也说明了广大消费者对新爱丽舍2010款增值的认可。2009年,新爱丽舍连续三个月销量近8000台,增长率连续六个月超过50%。在2009年整体车市大盘下起的利好环境中,新爱丽舍更以超过行业增长速度2倍的势头,提前100天,开票、交付双双完成年度预计销量目标。这样的表现令人惊喜。

陈娟

五菱车播下希望的种子



河南许昌襄县是个古老的小城,位于黄河南岸,地形地貌复杂,山、丘、岗、平俱全。

“坑坑洼洼不过尺,沟沟壑壑不盈丈”,是襄县农村道路状况的真实写照,虽说近年路况有好转,仍然可以说是“晴天尘土飞扬,雨天泥泞不堪”。

对此,武大将是深有体会的。

武大将之前的工作收入不高,家里上有老下有小,日子过得紧巴巴的。

2006年,36岁的武大将开了一家种子子公司,专门销售种子和各类农具,面向农村开始艰苦创业。由于各种农作物和瓜果蔬菜的种子以及农具都要送到农村去,经常要下乡跑业务、送种子。“我们都是上门送货,在各个种植季节,送各式种子,该种玉米就得送玉米种子,该种芦笋、大豆、豌豆、棉花了,又得赶紧送出去,可不能耽搁了节气,这可不等人的,一天都不能耽搁。”武大将说。

由于公司小,经营项目较多,客户分布零散,大多客户又散居在农村各乡镇、村庄,刚开始,武大将他们每次上门送货都是到县城的汽车站乘车,到达乡镇后,有时候还需要周转,坐三轮车甚至运客的摩托车,既不安全又颠簸劳顿,还浪费了不少时间和精力,有时还不能准时将货物送至客户手中,耽误了很多挣钱的机会。“经常搞得满身尘土回家,很狼狈!”回忆往事,武大将把头摇摇像拨浪鼓。

后来,购买了五菱之光。他们下乡送货的便利优势立时见效,既能将更多的货物在第一时间送达客户手中,赢得更好的口碑;还能顺便载上一些新品种的种子和农具提供客户选择,加大了新品种的示范和推广力度,一辆五菱车就这样把他们和竞争对手拉开了距离,给他们

带来了惊喜。

“五菱之光跑得快,也拉得多,比我们以前自己手提肩扛不知多拉了多少倍呢!即使是不通班车的地方,我们也能开车去送货。”

“襄县乡间土路多,遇到阴天下雨下雪,道路淤泥堵塞,但是五菱车却能畅通无阻。还有,就算路况再坏,五菱车耗油量也不大,超省油!五菱车性能就是好,耐用,购车三年了,春夏秋冬见天地跑啊,除了正常的保养,从没有大修过。五菱车真有力,就像微车品牌里的战斗机。”

“现在上下班,简直就跟白领差不多,哈哈哈哈哈,不像从前整天闹个灰头土脸的回家,都是坐外面的长短途班车、三轮车……五菱车密封也好,还有空调,舒服多了,也气派,一看就像个有点实力的公司。”

由于业务量的不断上升,武大将公司的信誉度也迅速提升。“目前我们的业务已覆盖到全县多个乡(镇),周边县(市)等地也建立了业务关系。所销售的各种种子受到农民朋友的一致好评。以后,也要整个品牌搞的,把公司做大!前几年还以为做不下去了呢,我们真没有想到,呵呵,五菱车能带给我们这些好处和这种看得到的希望。”显然,五菱汽车把武大将和他的希望种子带到了更远更多更高的地方!

这些希望的种子和他们的生活一定会像芝麻开花一样——节节高!

陈娟