



近一阶段,东风标致408在中国首发的全球车型无疑为我们打开了一条全新的思路。从已公布的长4.68米、宽1.815米、高1.525米的数据来看,东风标致408的尺寸比当年开创全新细分市场并行销多年的马6(长4.67米、宽1.78米、高1.435米)更具优势。虽然目前轴距尺寸尚未透露,但4.68米的车长也基本让我们能在心中勾勒出其后排空间的大致轮廓,再加上1.815米的宽度与1.525米的高度,不管是从横向还是纵向考量,其空间的开阔程度都堪称可观。

更值得一提的是,据东风标致有关人士透露,东风标致408将是首款在法国本土之外首发的PSA全球车型,这款车明年将在中国首发,进而在全球市场推出。而PSA全球总裁瓦兰上任之初提出的三大目标中第一条即为:加强集团的全球化和国际化,而“发展中国市场是优先中的优先”,中国市场在PSA的全球发展战略当中至关重要。这无疑显示出PSA的战略重心正由欧美市场转向以中国为代表的新兴市场。而透过东风标致408“从中国出发,走向世界”的理念,我们可以感觉到,随着中国“世界第一车市”地位的逐步形成,中国市场的需求和标准对于全球消费者购车取向的影响正在日益增强。

陈栋

百余台LEXUS雷克萨斯同耀绿城

12月26日晚,雷克萨斯河南区域唯一授权经销商郑州远达在横店电影城举办了一场“雷克萨斯销量突破10万台庆功会暨年底车主联谊会”活动,100多辆雷克萨斯车辆齐聚百盛停车场,场面非常壮观,过往行人无不驻足观看。据郑州远达雷克萨斯相关负责人介绍,此次活动是个庆功会,也是个答谢会,庆的是雷克萨斯在中国销量突破10万台,谢的是广大消费者,特别是LEXUS雷克萨斯车主对LEXUS雷克萨斯产品和郑州远达的信任和支持。

李汪洋



长城炫丽销量屡创新高,已经成为两厢精品小车销量冠军。凭借欧盟认证的黄金招牌,炫丽在5万~8万元价格两厢阵营里占尽优势。为了扩大战果,长城汽车近日决定在炫丽上市一周年之际,对炫丽全系车型实行最高6000元的大幅优惠。

据悉,炫丽现在月销7000台,已成功登上两厢小车销量冠军的宝座。此次具体优惠幅度为:炫丽1.3L(4G13EF发动机)优惠4000元;炫丽1.3VVT/1.3CROSS车型优惠3000元;1.5L车型(1.5VVT/1.5CROSS/CVT)优惠6000元,包括3000元现金优惠和价值3000元的装饰大礼包。

炫丽热销,主要原因是在质量上与合资产品不相上下,近期炫丽通过的欧盟认证就极大地促进了消费者对自主小车的信心。欧盟整车认证此前自主品牌鲜有完全达标者,有汽车出口欧洲也多为限制性销售。而长城汽车却经受住了“大考”,产品可在欧盟成员国国内无限制自由销售。

炫丽以“实·尚”立足,而且上市不久便不断升级,陆续推出1.5VVT、1.3LVVT全铝发动机。炫丽搭载的全铝VVT发动机采用先进的VVT技术,具有重量轻、功率大、油耗低等特点,尤其在低转速下能发挥出强大扭矩,获得最佳的动力输出,轻松实现欧IV排放。值得一提的是,炫丽搭载的1.3LVVT发动机刚刚获得

海马汽车 首款A0级家轿丘比特上市

12月23日,海马汽车宣布,旗下首款A0级家轿海马丘比特正式上市。同时,以“多点空间多点爱”为题的“海马丘比特十城百市空间之旅”大型主题展展也即将开展。定位于新一代“高·品·值”家轿的丘比特,此次共推出1.3L、1.5L两种排量四款车型,价格分别为1.3L手动实用型5.39万元,1.3L手动舒适型5.89万元,1.3L手动豪华型6.29万元,1.5L手动豪华型6.59万元。



开启“后排时代”

海马丘比特是海马汽车的第一款A0级轿车,是海马汽车积20余年造车经验,专为年轻家庭而开发的一款两厢家轿。虽然A0级家轿市场竞争车型众多,但它根据A0级家轿进化的最新趋势,致力于高敞空间与高效动力的完美平衡,集可靠品质与时尚品位于一身,并提供物超所值的配置与服务,成为新一代“高·品·值”A0家轿典范之作。

海马汽车销售公司总经理吴刚指出,海马丘比特的“高”,在于超人一步的高敞空间和高效动力。“品”,在于胜人一筹的动感外形和合资品质。“值”,在于过人一等的高性价比和增值服务。与其他A0级家轿不同的是,丘比特拥有更充裕的乘坐空间和更多变的载物空间,通过对后排座椅的创新设计,营造出媲美B级车的后排乘坐空间和媲美MPV的载物空间,开启中国A0级家轿的“后排时代”。

业内专家评论,自广州车展公布中文名称以来,海马丘比特所倡导的“高·品·值,爱相随”的品牌理念得到广泛传播,而它倡导“小车也有大空间”的设计方向,为A0级家轿指明了一条全新的进化道路。

20天狂扫订单超4000台

据郑州海马负责人介绍,12月22日24时,海马丘比特“抢鲜·爱”品鉴预售活动完美落幕。在短短的20天内,丘比特表现惊人,狂扫订单4000台,一举刷新了A0家轿预售期日均订单量记录。20名丘比特车主幸运被抽中,他们将参加由海马汽车组织的“爱琴海双人浪漫之旅”,在“爱神”丘比特的故乡与自己的亲密爱人一起感受爱与幸福的真实涵义。

此前已有业内人士大胆预测,丘比特将以超值的价格上打合资阵营,以成熟可靠的品质下压自主阵营,上下通吃,将有可能成为A0级家轿市场的一匹“黑马”。现在丘比特5.39万~6.59万的售价,让丘比特在树立A0级轿车空间坐标的同时,也树立起了一个性价比的坐标。可以预见,丘比特“抢鲜·爱”活动的火爆只是一个开始。

吴刚表示,海马汽车从全面技术合作到自主品牌探索,目前已进入第一轮收获期。丘比特上市后,海马汽车将由A级车市场正式进入A0级市场,而明年海马汽车还将针对B级车市场推出新一代B级都市SUV——海马S3。随着全新车型的陆续上市,海马汽车对于2010年实现产销较快增长充满信心。

晚报记者 陈栋

东风风神

从容进取 品质生活

东风风神S30“宏升杯”有奖征文大赛火爆征集中……

2009年12月5日至2010年1月17日,公司为感谢东风风神S30在河南上市半年来,广大用户对风神S30和河南宏升的支持和厚爱,河南宏升特举行东风风神S30“宏升杯”有奖征文大赛活动。

本次活动征集范围:(1)从东风风神谈华系车的发展;(2)您在选择、购买、使用东风风神S30过程中的感受或者趣闻;参赛者可以将“征文”送至东风风神专营店(各销售网点)。评选结果分为:最专业奖、最佳人气奖、最具创意奖和最感人奖四个奖项,奖金为2000元至5000元不等。

征集方式:1.参赛者可以将“征文”送至东风风神专营店(各销售网点);2.参赛者可以将“征文”以邮件形式发送至东风风神专营店,网址:hnnyr666@126.com;3.参赛者可以将“征文”以邮寄形式发送至东风风神专营店 地址:郑州市花园路与开元路交叉口南50米省汽贸中心,收件人:市场部。

G-Book成就“e时代”无忧用车哲学

丰田的G-Book智能副驾自今年5月在广汽丰田新凯美瑞上导入,便被车主们拟人化地称为“贴心秘书”、“贴身保镖”。车主张先生用了一句话来评价:“除了不能变形以外,G-Book与人的沟通能力与《变形金刚》的‘大黄蜂’相比毫不逊色。”凭借领先的信息科技和一对一的人工服务,可为车主提供包括话务员服务、G路径检索、信息提供、远程诊断、紧急通报、道路救援、被盗通知、远程维护等便利舒适、安全安心的八大服务项目,日常工作忙碌的张先生,对G-Book智能副驾的强大功能非常满意,而对其所提供的远程诊断、远程维护两项人性化的贴心服务尤其赞不绝口。

陈娟

银达投资担保

为理财 帮贷款

融资渠道多快 理财收益高稳

银达理财 理财年收益高

理财热线:400-6888-905 地址:郑州市经三路北段金成国际广场6号楼东305室

全新CROWN皇冠 全新境界

上网,全新CROWN皇冠在郑州一汽丰田4S店相继发表,新皇冠带来“人性科技”、“豪华革新”以及“尊贵体验”的全新境界。

陈娟

大气豪华革新来

12月26日上午,郑州富达丰田汽车销售服务有限公司为旗舰车型——全新CROWN皇冠,举行了盛大的“富达丰田皇冠上市发表暨大客户品鉴会”,其市场战略与科技、豪华的商品亮点也一一崭露其庐山真面目。

在本次发表会上,富达丰田不仅安排了精彩的小提琴演奏,更为现场观众准备了一场视觉的盛宴——新CROWN皇冠视频赏析。在场的客户都深深地被新皇冠的大气、豪华所震撼,高贵典雅的模特走秀表演,更是吸引了许多客户以及媒体的目光。全新CROWN皇冠,不是对现款车型的简单升级,而是全新设计、全面提升、全面超越全新车型。它采用了大量先进技术和装备,整体性能、科技含量及豪华感大幅提升。

七星服务显尊贵

12月25日下午,一汽丰田河南区域经理贾炫辉出席郑州裕华丰田新皇冠上市发表会。同时,郑州裕华丰田针对新皇冠推出的七星服务启动。作为一汽丰田金牌经销商,截至2009年底,郑州裕华丰田拥有客户10000多位,连续三个季度获得河南CS满意度评比第一名。

在新皇冠上市之际,郑州裕华丰田制定了一套整合营销服务:打造了与新皇冠定位相吻合的车辆展示区及专属商谈区;优化接待流程,努力为客户提供与众不同的尊贵体验;成立一汽丰田AAA俱乐部,为皇冠客户开通绿色通道服务,为客户代缴购置税、上保险、上牌等一条龙服务;为已拥有一汽丰田车型的用户在二次购买一汽丰田车辆时提供特别礼遇等;将原来的2年5万公里保修期提升到3年10万公里;提供创新模式的信用卡贷款业务,使贷款流程更加简便快捷,让顾客的贷款成本更低。

红酒品鉴赏豪情

12月27日下午,郑州世纪鸿图丰田汽车销售服务有限公司在建业至尊红酒会所举行了“全新皇冠·大器·至所未至 红酒品鉴赏车会”活动。全新皇冠的形象定位为“成功人士想要拥有的轿车”,可以说皇冠车已经不是纯粹意义上的车,而是身份、地位和品位的象征。

郑州世纪鸿图本次活动目的是希望通过尊贵、奢华的方式带给客户成功和品位的感受,世纪鸿图也一直以为客户提供温馨、尊贵、安全的购车环境为企业经营理念,在世纪鸿图丰田购买皇冠车的客户将享受到这种奢华尊贵的购车礼遇,本次活动再次见证了世纪鸿图“超越一级”的服务理念。

CROWN皇冠已拥有50多年历史,历经13代创新,始终代表着丰田的最新技术,并引领着丰田品牌的发展方向。全新CROWN皇冠的诞生,必将再次打破高级车市场的既有格局。



中国汽车报评选的“中国心——2009年度十佳发动机”,证明了长城发动机的技术实力。

另外,独具特色的CROSS车型也使炫丽如虎添翼:长城炫丽CROSS真正做到了跨界车型的多重精彩。CROSS车型销量成倍增长,使炫丽总体销量增加2000台左右。在此基础上,长城推出无级变速(CVT)车型,保持产品的科技标杆地位和时尚热度,满足了家用尤其是女性消费群体对自动挡车型的需求。至此,炫丽拥有完善的1.3VVT、1.5VVT两个先进的动力阵营,变速器有手动、CVT两大系列,并且拥有时尚靓丽的CROSS版本,完成了占领小排量家用轿车的全线战略部署,完善的产品线成为销量持续上升的坚实后盾。

陈娟

车型	款式	报价	优惠幅度	优惠后价格
炫丽 1.3L	豪华型	5.39 万	0.4 万	4.99 万
	精英型	5.79 万		5.39 万
	精英型	5.59 万		5.29 万
炫丽 1.3VVT	精英型	5.99 万	0.3 万	5.69 万
	天窗版	6.49 万		6.19 万
	1.3CROSS	5.89 万		5.59 万
	豪华型	5.99 万		5.69 万
炫丽 1.5VVT	精英型	6.39 万	0.6 万 (3000元现金+3000元礼包)	6.09 万
	天窗版	6.89 万		6.59 万
	1.5CROSS	6.29 万		5.99 万
	豪华型	6.99 万		6.69 万
炫丽 1.5CVT	精英型	7.39 万		7.09 万
	天窗版	7.89 万		7.59 万