



## 吉利6款新能源车型集体首发



2010北京国际车展吉利集团以创历史纪录的展台面积、展品数量、展车数量盛大登场,以“技术吉利”为主题的吉利参展阵容包括39款整车、14款动力总成产品和1款模拟器。

### 三大主题公园引领自主品牌潮流

据介绍,此次吉利展台总体面积超过3000平方米,位居自主品牌首位。整个吉利展区分为帝豪、全球鹰、英伦三大子品牌区域和安全、动力总成、新能源三大主题公园,共计六大板块。

动力总成主题公园内主要展示传统动力总成技术,新能源主题公园主要展示吉利电动车和混合动力技术,两者共同诠释了吉利“立足传统、

储备未来”的能源多样化战略。即立足于开发并不断优化传统动力总成,同时,致力于纯电动和混合动力等多种新能源技术的研发,以应对未来汽车动力源可能发生的任何转变。

### 6款新能源车型集体首发

本次车展上,吉利新能源车族集体首发。一直在新能源领域低调潜行的吉利此次高调亮相,其中5款量产新能源车型预计都将在两年内先后上市。此前在2009上海国际车展大出风头的智慧吉利(IG)此次将作为吉利新能源车领军车型再度登场,与2009年的纯概念车相比,此次吉利IG已成为在研车型,单门设计和3+1的座椅布局更新为双鸥翼门设计和2+2座椅布局,同时继续保持多元动力和1+6成本的理念。用户可根据不同需求,选装1.0升的传统发动机和不同容量的高性能锂电池组,并以太阳能发电为补充,相应的会有所不同。

电动车方面,吉利带来了两款电动车,EK-1和EK-2分别采用了铅酸和铁锂电池系统。其中EK-1的最高时速为80公里,续航里程为80公里;而EK-2的最高时速可达150公里,续航里程为180公里,并可在18分钟内完成快充至80%的电量。两款电动车均将在近期陆续上市。 晚报记者 陈栋

### 东风风行 强势“亮剑”

23日,第十一届北京国际汽车展上,东风风行再次“亮剑”,强势推出全新新品——东风风行全新景逸1.5升,这款产品将成为东风风行今年在销量上获得突破的重磅产品。同时,包括2010款景逸、景逸TT、菱智、菱智柴油版在内的4个车型的5款重量级产品同时亮相北京车展E2馆。

2010款景逸系列于4月初推向市场,分为景逸与景逸TT两款车型,均属于“全能大两厢”。2010款景逸诞生自风行景逸平台,而2010款景逸TT则诞生于风行全新的T平台。

2010款景逸在外形、舒适性方面进行了多达38项的品质升级。对于那些预算有限,但同时又注重品质的消费者来说,2010款景逸正好满足了他们的渴求。同时景逸TT也在车展同期亮相,在外形和舒适性等方面全面升级。景逸TT是国内首款搭载涡轮增压发动机的两厢轿车,搭载了全球领先的英国罗孚1.8T涡轮增压发动机。这款名为“卡瓦奇”的发动机,名字代表了巨大的能量释放,这也预示着这款发动机的强劲动力。 晚报记者 陈栋

## 中兴“我的世界 我的车”

以“我的世界我的车”为参展主题的中兴汽车,也携旗下1款SUV和4款皮卡共同亮相北京车展。

统一的绿色丛林,独特的军营风格,极具个性的产品……使得中兴汽车成为整个车展的一道亮丽风景。对此,中兴汽车主管国内营销副总经理张超表示,中兴汽车对国家军队和国防建设非常关注,近年来多次赞助CCTV军事题材纪录片的拍摄,并多次举行军民共建活动。

无论是展台的军营风格,还是参展的军用车型,都体现了中兴的军用品质,体现了中兴打造“自主品牌军车”的理念。

在这一绿色军营中,展台主角的无限V7格外显眼。丛林绿、丹霞红、天河银、玄武黑、北极白、天际蓝、宇宙灰等7种不同的颜色,点缀着这一绿色军营。“推出7种色彩,也寓意着中兴倡导的贴近生活,多姿多彩的SUV生活理念。”张超表示。

作为一个在奋进中求索的企业,中兴汽车成功地在皮卡市场各个价格区间树立性价比标杆后,决定在SUV市场开发新“领地”。此次发力SUV市场,中兴采用跟随皮卡的策略,旨在凭借其在皮卡领域长期积累的独特优势和成功经验,闯出一片江山。而7.98万的售价,更充分表明了中兴发力SUV市场的决心,也从侧面说明,中兴正在为实现产品线的扩充而努力。 晚报记者 陈栋

## 大运携多款重卡首次亮相

继日内瓦车展之后,北京车展又将是一场车企、经销商、终端用户、媒体的豪华盛宴。作为商用车的“新生力量”,山西大运汽车携旗下多款重型卡车首次亮相,借助此次国际盛会高调出击。除此之外,大运汽车的领导及核心人物也将悉数到场,这也是大运汽车首次在车展公开亮相。

展台上,青春靓丽的“卡车宝贝”用苗条玲珑的身材,倚靠着高大威猛的大运汽车,特别衬托出大运汽车的气势磅礴。

大运汽车首次参展,便以宏大的规模,传递出五星大运这个传奇品牌对市场的信念和决心。独具匠心的展台,前瞻设计的参展车型、舒适稳重的整车性能,无不生动诠释着大运汽车良好的品牌形象。大运此次共展出了6款重卡产品,包括两辆自卸车、两辆牵引车和两辆载货车,是展车最多的重卡企业之一。这几款车型均为大运重卡目前畅销主打车型。“V”字形前脸,采用了流行的欧式风格造型。自主研发的4点悬浮式驾驶室,采用了轿车化设计理念,全金属骨架鸟巢式结构,不仅坚固耐用,还大大降低了行驶过程中的颠簸与振动。此外,超大的驾驶室空间,宽大的卧铺,能给司机朋友们提供更多的舒适性。定速巡航、电动门窗、电动加热后视镜……处处给您尊享与华贵。 晚报记者 陈栋

## 安全升级! 中植购奇瑞 A3送 5000 元保险



鉴“飞行秀”活动。在活动现场河南中植将聘请全国汽车拉力赛冠军——星飞腾车队表演交叉蛇形、紧急制动、瞬间转入、高速转向入位等惊险动作。幸运的你亦能够亲身体验承载着漂移梦想的奇瑞A3,体会四连杆后独立悬架系统为您带来的舒适感受;通过紧急制动试验体会A3优异的制动性能;以及通过ESP开关对比试验了解行驶平稳系统对于汽车行驶安全的巨大作用,从各个方面感知这款素以操控以及安全性著称的动感座驾。感受国车品质,奇瑞A3品鉴飞行秀期待“空中冒险家”的加盟!从而实现您的“战神”之梦。

VIP: 13403718017 (刘经理) 13253303361 (王经理)

河南中植汽车销售服务有限公司  
报名热线:0371-67275555  
地址:郑州市中原西路116号(交巡警二大队东邻)

据悉,中植奇瑞举行购五星A3送5000元保险促销活动。即日起凡在中植中原路4S店、中润北环路4S店、奇瑞汽车城及中植集团各卖场购奇瑞A3任意一款车型,即可获赠总价值高达5000元的保险。奇瑞A3在拥有五星碰撞安全、全系标配ESP防侧滑稳定系统的基础上,通过赠送高额保险的活动,再度提升了自身的安全价值,巩固了其家轿安全典范的形象。价值5000元的保险折现后意味着A3最低价已下探至7万元以内,有力提升了这款精品家轿的性价比。

### 奇瑞A3送5000元保险

等于将最低价格降到了7万元以内,中植集团各4S店同时还举行“试驾送惊喜”活动,消费者在购车的各个环节都可以享受到A3带来的超值服务,同时为了能让更多的市民体验到A3的五星安全品质,中植奇瑞将于5月4日在省人民会堂举行“五星A3五星操控——奇瑞A3品

车型		性能	市场指导价	促销优惠
两厢	1.6MT	进取型	74800	赠送价值5000元保险
		豪华型	84800	赠送价值5000元保险
	1.8MT	尊贵型	90800	赠送价值5000元保险
		尊贵型	100800	赠送价值5000元保险
三厢	1.6MT	进取型	76800	赠送价值5000元保险
		豪华型	86800	赠送价值5000元保险
	1.8MT	尊贵型	92800	赠送价值5000元保险
		尊贵型	102800	赠送价值5000元保险

## 中植集团河南嘉力 比亚迪 4S 店盛装开幕

2010年4月25日上午10时,位于郑州市北环路与丰庆路交叉口的比亚迪河南嘉力销售服务店的展厅内人潮涌动。一支动感十足现代舞的上演正式拉开比亚迪河南嘉力销售服务店开业的序幕,多家媒体及众多客户齐聚展厅,共同见证了这一喜悦时刻的到来。

河南嘉力比亚迪是集整车销售、售后服务、零部件供应和信息反馈为一体的现代化标准4S店,2010年4月21日顺利通过比亚迪审验科专家组的验收,正式跻身为河南省首家B级比亚迪汽车销售4S店。它秉承比亚迪汽车的经营理念,充分发挥4S专营店的优势,提供从整车销售到售后全过程的服务,让顾客充分享受购车乐趣。

活动当日,热辣的舞蹈,刺激的特技演出,神秘的价格惊喜,及派送的精美礼品,激起现场高潮跌宕,气氛异常活跃,同时在销售人员的积极配合下,客户的购车欲望亦显得非常强烈。展厅,财务,办公室瞬时挤满了比亚迪人忙碌的身影,售后车间则更显拥挤,以至于维修作业移至室外操作,直到下午的19时,展厅的客户才

陆续离开。据展厅负责人介绍,截至下午19:00,客户订销量达到将近40台,创河南嘉力比亚迪日销量奇迹。数据显示,其足以与2009年郑州国际车展上河南嘉力比亚迪日销量相抗衡,为比亚迪河南嘉力销售服务店赢得开门红。

销售经理李志刚在发言中这样告诉笔者:高技术,高品质的产品必须和高品质的服务相匹配,河南嘉力比亚迪将坚持“一切以用户为中心”的服务宗旨,以客户获得最大喜悦作为一切工作的出发点和落脚点,并以此为目标构建一支具备敏锐洞察力,良好沟通力的营销服务团队。

优质的服务一直是比亚迪品牌饱受国内消费者肯定和喜爱的秘诀。中植集团河南嘉力自引入比亚迪品牌开始,就立志为消费者提供最优秀的服务。嘉力比亚迪作为中植集团的核心成员企业,在汽车营销和用户服务上拥有雄厚的实力和丰富的经验,相信嘉力比亚迪4S店专业的服务水平和出色服务质量将给中原消费者带来更多方便和惊喜!

河南嘉力汽车贸易有限公司  
地址:郑州市北环路与丰庆路交叉口西100米路南  
4S店销售热线:0371-86005999