

“我没有理由不订它”

马自达团购参与者相当满意

5月22日，由郑州晚报与河南涌威汽车销售服务有限公司联手打造的“马自达全系车型”团购活动如期举行。郑州晚报的团购活动是郑州媒体中出现最早、影响最大、消费者最信任的团购。此次活动共吸引了30多名消费者参加，在短短两个多小时的活动中达成购车意向的客户也不在少数。

5月22日一早，郑州晚报的大门口就聚集了不少人，他们都是参加郑州晚报举办的

“马自达全系车型”团购活动的读者。

一行人来到位于花园北路的河南涌威4S店内，大家开始热火朝天地试驾、谈价，做房地产销售工作的胡先生却一直坐在位置上悠闲地喝着茶。经过询问得知，他早就对马自达3这款车烂熟于心，只等这次价格公布就订车。果然，当销售人员公布这次团购价格后，胡先生就第一个签订了订车协议。他表示，能拿到比市场价低这么多的价格，已经相当

满意了。另外一位年轻的小伙子更是在试驾了新马三厢之后直接走向订车处签订了订车合同，他说：“马三厢不论从外型还是操控上都让我非常满意，加上这次晚报搞的团购价又如此有吸引力，我没有理由不订它。”

河南涌威的销售人员告诉记者，这次与郑州晚报联手打造的“马自达全系团购活动”非常成功，显示了郑州晚报的号召力，长安马自达汽车的品质也再次得到广泛传播。 晚报记者 陈栋

第一季度环比增速明显

风骏皮卡再破单月纪录

据悉，第一季度风骏皮卡累计销售23673辆，占整个市场份额的29.2%，日产、中兴、江铃第一季度分别累计销售11460辆、10363辆、12101辆，分别占市场份额的12.7%、10.3%、14.5%。风骏皮卡已连续12年保持了皮卡市场的销量冠军，市场保有量70万辆，这种强者恒强的市场现象在这么多年都未曾改变。

月销万辆创纪录

皮卡市场一直以来并不被媒体和外界所关注，作为国外畅销车型的皮卡，在国内始终处于“边缘地位”。而风骏皮卡70万辆保有量、月销万辆等创下了国内皮卡行业发展的又一个纪录。风骏皮卡的绝对优势已经不能撼动，一直以带头大哥的风范，引领着整个皮卡行业向市场成熟、品质提升、技术升级方向发展。

风骏皮卡首家与德国博世(BOSCH)联合开发引擎技术，其技术成果电控高压共轨发

动机“智能节油王”(INTEC)柴油机，在动力、平顺、节能、低噪声、环保等多项指标上已达到国际一流水平，带动了国内整个皮卡行业发动机技术的革新，处在绝对领先的技术领域。其在1600~2600rpm区间均可发出225N·m的最大扭矩，最大功率70kW，工信部综合工况油耗百公里油耗仅7.1L，是国内最省油的一款柴油皮卡。

6万元买高端皮卡

风骏皮卡的品质也是中国皮卡整体升级的样板。作为长城汽车全力打造的高端皮卡，曾以“新科技、新时尚”，与丰田、福特一同荣膺“世界三大皮卡”的大奖，而且是国内市场第一款获得欧盟WVTA认证的高端皮卡，它通过了行人保护试验、环保ELV标准等严格的欧盟标准，获得了在欧盟国家的无限制自由销



售权，这些品质都标榜着中国皮卡的最高技术水平。

从新春伊始至今，风骏皮卡的虎啸优惠活动，很大程度上拉动了皮卡隐性需求。优惠后，6万元的预算就能购买一款高端皮卡——风骏皮卡，让更多消费者提前感受到了高端皮卡的魅力。风骏皮卡的负责人介绍说，风骏皮卡作为皮卡行业的带头大哥，有责任有义务让更多的消费者享受性价比更高的皮卡产品，虽然风骏皮卡已有70万辆的保有量，但我们只会把它当做是一个新的起点，而不是终极目标。 李汪洋

广汽本田开展限时零利息、零手续费购车活动

凭借一张信用卡按揭购买雅阁、锋范就能免利息？还免手续费？近日，众多消费者带着疑问来到广汽本田特约店了解情况。据悉，从5月1日至6月30日，广汽本田携手建设银行、招商银行开展购买第八代雅阁及锋范全系车型享受“零利息”、“零手续费”的优惠购车活动。活动开展地区的用户只需使用两家银行发行的信用卡，即可通过12期和18期分期购车，轻松成为“有车一族”。在广汽本田特约店，前来店内看车的客户中，有不少都在询问导购人员有关按揭购车的详细情况，有的客户了解之后甚至当场下定购车。 刘瑞红

长安奔奔MINI上市

5月22日，中植集团河南中润长安轿车开业庆典，备受市场期待的A00级经典轿车——长安奔奔MINI在中植集团河南中润正式上市。长安汽车一举推出了6款1.0L手动版车型，售价分别为：限量纪念版2.99万元、标准型3.29万元、舒适型3.59万元、豪华型3.99万元、超值型4.19万元、五星安全超值型4.69万元。长安奔奔MINI一经亮相就引起了消费者极大的兴趣，订车用户源源不断。截止到目前，河南中润经销商已经接到奔奔MINI订单超过600逾台。 屈彦飞

熊猫自动挡独秀小车市场

目前国内热销的小车中，吉利熊猫从来不缺关注，从上市时的仿生外观，到去年底荣膺A00级小车唯一的五星安全评定，熊猫车型也在不断丰富，去年9月1.0L排量车型的推出，以及近日上市的1.5L自动挡车型，消费者的认可和刚性需求是熊猫推出如此多车型的主要原因，尤其是1.3L和1.5L自动挡。

相比同级别手自一体半自动挡车型，熊猫使用的是4AT自动挡，虽然5.18万元到6.18万元的厂商指导价稍微有点偏高，不过月销超千台的销量，证明了消费者对熊猫自动挡的喜爱程度。 陈仪

领跑A0级三厢家轿市场

Mazda2劲翔诠释“素质”车型

纵观眼下的中国车市，销量已举全球之首，而更受年轻人关注的A0级细分市场，也已形成品牌和款型丰富的日、欧、美、韩等合资阵营。细看各款车型表现，日系在高端小型车领域的优势地位无可撼动，而在三厢阵营里面，Mazda2劲翔正在以厚积薄发的增长势头成为领跑车型。



Mazda2劲翔领跑A0级三厢家轿市场

两年的时间，随着品牌和产品优势认知度的不断提高，Mazda2劲翔在上市两周年迎来的属于自己的春天。据悉，凭借着Mazda2劲翔的优异表现，3月Mazda2全系销量达3058台，同比增长更是高达80.5%。业内分析认为，A0级三厢家轿细分市场的车型尽管不多，但从Mazda2劲翔强势增长的表现看，这一市场仍存在较大的增长空间。

业内认为，与竞争车型相比，不论是“Zoom-Zoom”品牌理念下的前卫设计，还是广受好评的操控性能，或是越来越为人所知的超低油耗，Mazda2劲翔以其自身的过硬“素质”吸引着越来越多心态年轻的消费族群。而Mazda2劲翔上市两年间赢得好看、好开、好省的“三好车”口碑，正是其“素质”过硬的有力注脚。

“三好车”诠释“素质”车型

正如众多车主在论坛上的留言，Mazda2劲翔是一款典型的“素质”过硬车型。作为一款家用小车，Mazda2劲翔的设计没有向保守拘谨妥协，依旧保留了马自达新锐设计的基因。跃动优雅的风格，夸张高调的腰线，浑身散发着运动的气息。和两厢车型一样，Mazda2劲翔尾箱盖上集成的高位刹车灯让尾部增添了几分沉稳的感觉。对于一些逐渐

偏重事业的年轻人来说，这种设计沉稳又不乏运动，既能展示自身的个性，也充满家庭温馨的气息。

驾驶乐趣是Mazda2劲翔给用户的最大惊喜。1.5L排量的全铝合金发动机最大功率达到76Kw，最大扭矩达到138Nm，最大化满足了家庭在各种用途上的使用。在操纵性和制动性能方面，这款车呈现出与其外貌“不相符”的成熟：185/55R15大尺寸轮胎，提高了劲翔在高速行驶时的抓地力，方向盘的力度均匀而且准确度很高，对行驶线路的控制很从容。在2009年开展至今的“百米知马力”主题试驾中，Mazda2劲翔让各地消费者体验到这款家用小车的“人车合一”的灵动操控魅力。

今年购车的车主会发现，Mazda2劲翔1.5L车型附带的综合油耗标志百公里仅为6.3L，这可是要比大多数同级车省油10%以上，按一年跑2万公里估算，每年可省近千元。与此同时，Mazda2劲翔的售后及维修保养也相当实惠，“3年6万公里”厂家质保超过其他厂家一年；首保里程为5000公里，以后每5000公里为一个保养周期，小保养（机油、机滤）冬季为200多元，夏季仅100多元。

5月，长安马自达河南涌威还针对马自达2劲翔推出特价优惠，热卖车型最高优惠1.2万元，另加送2000元精品装饰大礼，绝对震撼，不容错过。 陈娟 陈仪

河南昌河实业首批46辆昌河新车举行交车仪式



5月21日，河南昌河实业4S店在展厅内举办了一场盛大的“河南昌河实业与郑州海尔工贸有限公司首批46辆新车的交车仪式”。出席本次交车仪式的领导和嘉宾有郑州海尔工贸有限公司总经理程传岭先生，郑州海尔工贸有限公司海尔空调产品经理贾永兴先生，江西昌河汽车有限责任公司销售公司河南大区首席杨明辉先生。据介绍，郑州海尔工贸有限公司在河南省内经营海尔全系列家电产品，海尔凭借强大的品牌影响、优异的产品质量，成为河南同行业内规模大、品种齐全的专业家电企业。这次郑州海尔工贸有限公司向河南省内18地市县经销商配备海尔空调工具车。为何昌河单排、福瑞达双排微货备受青睐？海尔工贸的领导道出了实情：“昌河品质，值得信赖”。昌河单排、福瑞达双排微货立足于农村市场的特殊需求，凭借时尚外观、超大货运空间和超强的承载能力等优点赢得了市

场的认可。昌河单排货车在原有货箱的基础上增高护栏138mm，而福瑞达双排则拥有4765mm的长度，货箱长度达到2175mm，1490mm超宽货厢、高强度钢板纵梁和5片加厚钢板弹簧，这些优点使这两款车无论无论在货厢长度还是承载重量方面，都成为微型货车行业的佼佼者。这种方型外形设计具有都市酷感，有明显区别于其他公司微货的独特性和新颖性。尾灯及后行李厢的接缝同样十分均匀，整体做工做到了前后一致。雨刷为传统的骨架式雨刷，节省了一部分车主在易耗品上的支出，降低了日后维护、保养的成本。尾门开启轻巧，机械式的开启方式容易操作。同时配备双液压支撑杆，保证开启及闭合动作流畅轻松。

昌河汽车实施“一路关怀”服务工程，与郑州海尔工贸有限公司携手并进，实现长久地合作发展！ 刘瑞红