



经典汽车生活方式代表作



生活方式:当代中国奋斗中的年轻人,他们的奋斗历程不是一马平川,而是充满各种“弯道”的历练。弯道如人生,只有追逐者才能体会个中乐趣,用自己的自信与坚持对抗每一个“弯道”的挑战。

经典设计:这种生活方式需要的是外形俊朗,内心澎湃,无论从赛道还是到街道,都有着精准的驾控,无论是性能还是安全,都要在激情追逐中拥有绝对自信的车型。

我的梦想我的车

2年36万辆,新生代中级车再造“年轻人购车计划”

自国内车市2009年迈入“个性时代”后,占据市场份额最大的中级车开始了一场颠覆。

城市新生代成为消费主角,对于他们来说,“汽车不再是包装在生活外面的时装,而是生长在生活机体上的皮肤;不再是用来实现生活期望的工具,而是生活期望的最生动的表情。”从而形成了一股新消费浪潮。科鲁兹、英朗等性格峻峭、个性鲜明、时尚生动的车型,受到追捧而出现热卖。

晚报记者 舒晗



科鲁兹是近两年把产品力、品牌文化、市场推广结合的最成功的车型。高端配置,中端价格,良好的性价比是市场对于科鲁兹的共识;从与米勒一决高下的科鲁兹“澳门追缉令”,到与WTCC冠军同场竞技的“T学院”;从感动无数年轻人的《11度青春》系列视频短片,到让网友热议的车祸现场临危不乱的淡定哥……科鲁兹紧紧抓住年轻人“热爱生活、奋斗进取”的精神内涵,并帮助“年轻人实现梦想”,在这一点上科鲁兹高人一筹。

记者观察

三种购车贷款优劣对比

1. 商业银行购车贷款

优点:利率比较低。**缺点:**手续繁杂,需要抵押或担保;各种杂费较多,需支付担保费、验资费、律师费、抵押费、家访费等杂费;审批较慢,时间约一个月左右。

2. 汽车金融公司贷款

优点:低门槛、低首付,还款灵活,手续简便,外地户籍也不会成为阻碍;放贷速度较快,通常几个小时到几天内就可以办妥。**缺点:**利率稍高

3. 融资租赁公司贷款

优点:首付低,利率低。**缺点:**总支出高,比起银行的车贷产品,总费用可能还要多一些。

科鲁兹的突破

在个性时代,科鲁兹是一个范例。截至2011年4月,雪佛兰科鲁兹上市短短2年时间便累积销量近36万台,成为新生代性能中级车的代名词。凭借在品质、性能、安全、服务、保值率方面树立的五大优势,科鲁兹赢得了无数奋斗中的年轻消费者的喜爱,而搭载1.6升涡轮增压发动机的全新雪佛兰科鲁兹在最接近量产车性能表现的国际房车赛事——2011赛季的世界房车锦标赛(WTCC)上更表现出强大的统治力,在已经结束的两站比赛——巴西站和比利时站相继问鼎,让广大车迷对雪佛兰科鲁兹从赛道到街道的驾控更加充满期待。

科鲁兹诞生前曾经经过以177个经典弯道而著称德国纽伯格林赛道的严酷调教,可谓生于“弯道”。加上科鲁兹的“弯道三宝”——WTCC赛车级底盘、Z型瓦特连杆、EPS电子助力转向系统使得科鲁兹无论在都市街道还是在WTCC赛道上,都能体现出对弯道的超强掌控力。也许正是这种掌控引起了无数车迷的强烈共鸣。

年轻人的梦想

近日,雪佛兰科鲁兹为了帮助奋斗中的年轻人实现拥有汽车梦想,推出“年轻人购车计划”。

据河南新希望负责人介绍,“科鲁兹年轻人购车计划”是GMAC全新打造的直接针对年轻消费人群特征制定的金融产品,具有无户籍限制、无需本地房产证明、无需担保的低申请门槛,以及25%的超低首付比例和审批流程快的特点。目前市场上包括丰田卡罗拉、大众新宝来、福特福克斯和伊兰特悦动在内的汽车厂家均推出了功能不一的汽车金融产品,随着“科鲁兹年轻人购车计划”的推出,对于事业刚开始起步的年轻消费者而言,他们又增加了更具吸引力的选择。

显然,“年轻人购车计划”对年轻消费者,尤其是那些有一定积蓄、乐于奋斗、追求生活品质、倡导提前消费的年轻人群有着很强的吸引力。“25%的超低首付吸引了我的关注,算算细账,我今年的年终奖奖金加上一小积蓄,付个首付没有问题,它就是我的第一款车。”在展厅中一位年轻车主显得很兴奋,像更多的年轻人一样,他的有车生活从科鲁兹开始。

2011年4月8日,中国汽车技术研究中心公布了腾翼C30的C-NCAP评价结果。经过C-NCAP安全碰撞测试,腾翼C30以46.4分的成绩获得C-NCAP五星安全评定,品质受到权威认证。

腾翼 C30 获 C-NCAP 五星安全评定

腾翼C30在“正面100%重叠刚性壁障碰撞试验”、“可变形移动壁障侧面碰撞试验”和“正面40%重叠可变形壁障碰撞试验”三个项目中分别获得了13.19分、16分和15.16分的成绩。其中,前排安全带提醒装置和ISOFIX装置(儿童座椅固定装置)符合C-NCAP规定的要求获得2分附加分,最终以46.4分的总成绩通过C-NCAP五星安全评定。

据河南瑞华汽车销售服务有限公司的销售负责人介绍,碰撞测试项目包括3项:以不低于50公里的时速进行正面100%重叠性壁障碰撞试验;以不低于56公里的时速进行正面40%重叠可变形壁障碰撞试验;以不低于50公里的时速进行可变形移动壁障侧面碰撞试验。测试后由专家分别对车辆内的假人头部、颈部、胸部、大腿、小腿、腹部、盆骨等状况进行计算评分,得出总分并决定其安全星级。

在正面100%碰撞试验中,腾翼C30的A柱保持完好,基本没有出现变形,主副驾驶室车门均可正常打开,安全气囊打开良好,车内假人的坐姿在预警式安全带的保护下保持正常,并且没有造成胸腔压力过大的情况;碰撞后腾翼C30向后退的距离并不远,前机盖拱起变形,车辆前端整体变形均匀,说明该车型的吸能效果不错。

在正面40%碰撞试验中,前端左侧因吸收分散了大部分冲击力导致严重变形,腾翼C30表现优秀,A柱与车门均未发生明显变形,B柱和C柱没有明显变形,四门可正常开启。前排双安全气囊均正常展开,假人头部等重要部位保持完好。在可变形移动壁障侧面碰撞试验中,侧前后车门的侵入变形并不是很严重,前、后车门上的防撞梁清晰可见,B柱向内变形缩进,上顶梁及车顶多处变形。碰撞测试结果表现,腾翼C30的安全设备在各种碰撞下,均能让驾乘人员的头部、胸部及腿部得到很好的保护。

据河南瑞华长城汽车销售负责人介绍,腾翼C30是长城公司倾力全力推出的一款全球战略车型,造型优雅、稳重大气。凭借低油耗、大空间、超长保修的高性价比,上市后即受到了众多消费者追捧,在首发三个月后一举挺进“万辆俱乐部”,并以10000、12000、15000、25000辆的连续销量突破,一举摘得“2010 CCTV中国年度紧凑型乘用车”殊荣,领跑自主品牌A级家轿。

李汪洋

让生活“悦”来“悦”美好

河南中德宝启动BMW 7系零售金融方案



作为中国顶级豪华车市场的领导先锋,一直以来,BMW 7系都受到了众多客户的青睐,中国也成为BMW 7系的全球第一大市场。为答谢河南客户对BMW 7系的厚爱,进一步提高客户满意度,宝马中国与宝马金融联手携在河南的授权经销商河南中德宝推出两款极具吸引力的零售金融方案。

对于推崇金融理财理念的客户,这两款方案提供了绝佳的选择。既满足了客户拥有“领袖座驾”-BMW 7系的需求,享受到充满顶级豪华和卓越动感的“巅峰之悦”,又能帮助客户合理分配资金,更好的经营事业与生活。

活动期间(即日起至6月30日),凡购买BMW 7系的客户,可根据自身的理财需求,自主选择两款金融方案中的任意一款。

方案一:“新3D超低利率”金融方案(低首付、超低利率、低月供、弹性贷款)的首付低至30%,贷款利率更是低至的1.99%,贷款期限为18个月,弹性贷款比率达到50%。以购买BMW 730Li豪华型为例,客户首付305400元,选择18个月分期,以及车价的50%作为尾款期末支付,即可享有超低月供13049元。而拥有这样超低利率的金融方案将为客户节省利息共计68998元。

方案二:“新2D低首付、贷款利率如存款利率”金融方案(低首付、低利率、长贷款期)的首付同样低至30%,贷款期限为24个月和36个月,其对应的贷款利率分别为3.9%和4.5%。同样以购买BMW 730Li豪华型为例,客户只需首付305400元,尾款贷款36个月,月还款21198元。这款金融方案将为客户节省利息共计53856元。

上述两款金融方案适用于BMW 7系车型,包括:BMW 730Li 领先型和豪华型、BMW 740Li 领先型和豪华型、BMW 750Li和BMW 760Li共6款。同时,还可参与其他优惠。

BMW 7系是BMW品牌的旗舰产品,自诞生之日起,就凭借雍容华贵的优雅气质、精密尖端的创新技术、昂扬激越的驾驶动感和无以复加的舒适豪华始终引领大型豪华高性能轿车市场。2010年,BMW 7系以26553辆的销售成绩在中国顶级豪华轿车市场力拔头筹,这也是BMW 7系在过去5年中4次领衔这个市场。

坐落在郑州市郑汴路与中州大道交叉口向东200米的河南中德宝宝马4S店,集展示、销售、售后服务为一体。和所有宝马经销商一样,河南中德宝提供宝马全国统一的标准化维修和保养服务,执行13项维修和保养服务项目的统一价格,并为客户提供“预约快修通道”,一般可在2小时之内完成预约客户的服务。

李汪洋