

# 岁末新车撩人心神

本年度的最大型车展广州车展虽然曲终人散,但是留下扎堆的新车上市悬念还没有完全挥散而去,进而影响年底欲购车的消费者。作为2011年最后一个月份,12月即将上市的多款新车让人翘首以盼,无论是进口的、合资的,还是国产自主品牌的,都有焦点车型上市,满足不同层次消费者的不同购买需求,除了全新B级车王者凯美瑞外,更有紧凑型新贵瑞麒G3吸引着大量家庭用户的关注。

晚报记者 谢宽 白贺

## 大众进口汽车多功能商务车 登陆河南

12月11日在河南郑州中原万达广场,大众进口汽车河南授权经销商河南国际汽车贸易有限公司、河南中豫汽车贸易有限公司推出了大众进口汽车豪华商务车——新款Multivan多功能商务车。在发布会现场,消费者纷纷驻足观看新款Multivan的细节,赞叹这款商务MPV的大气外观、豪华内饰和精湛做工。可以预见,新款Multivan的推出将进一步奠定大众汽车在高端MPV市场上的优势地位。新款Multivan主要瞄准高端商业客户,延续了大众汽车卓越的产品品质,同时在动力总成、操控、外观、内饰和配置等方面实现了全面的突破和创新,更显舒适豪华。

## 全新迈腾旅行车河南重磅上市

2011年12月11日,大众进口汽车——全新迈腾旅行车在河南上市。全新大众旅行车依然为大众集团B级车PQ47平台的产物,选用2.0TFSI引擎以及DSG双离合变速器,在动力性、经济性方面具备较高优势。全新B7旅行车外观上,沿袭了大众品牌高端车的全新家族特征,大灯、格栅以及保险杠均引入了新的设计元素。配置方面,进口全新迈腾旅行车保留了自动泊车功能,该系统不仅可以识别横向车位,也同样可以识别纵向车位。之外,无钥匙启动、可视倒车、导航等舒适设备让全新迈腾旅行车都变得更加实用。

## 奇瑞瑞麒G3“全能”上市

12月12日,在上海世博案例馆,奇瑞瑞麒G3上市。6.98万~8.68万元的价格区间虽然价位适中,但是瑞麒G3也并不是一款想靠低价去赢得市场的车型。由于采用了世界领先的DVVT引擎技术以及邀请世界足球先生梅西前来代言,因此业界对此款车型的期望颇高。

第一印象,往往是最鲜明也是最深的。而瑞麒G3无疑就是那种能够让人“一见钟情”的类型。炯炯有神的前大灯,更添温馨及柔和,2610mm的轴距所带来的超大空间依旧让其在A级车中傲视群雄。

据了解,作为奇瑞旗下最高端车型的瑞麒G系,自诞生之初,就秉承严谨的造车理



## 全新第七代凯美瑞上市 售价17.98万-27.48万

## 全新第七代凯美瑞上市 售价17.98万-27.48万

12月8日,被誉为“科技巅峰之作”的第七代凯美瑞,在广汽丰田南沙工厂下线。下线仪式现场公布了其中两大车系的官方售价——旗舰车系“凯美瑞”价格区间为19.98万~27.48万元,运动车系“凯美瑞·骏瑞”价格区间为17.98万~22.58万元。据悉,混合动力车系“凯美瑞·尊瑞”将于明年年中发布价格并上市。

第七代凯美瑞首次将旗舰车系的主销车型(2.5G豪华版)的价格设定为21.98万元,该价格被业内人士视为“震撼性的价格”,有望终结目前中高级车市的混战乱象,为中高级车确立了全新价值基准。不只是主销车型,第七代凯美瑞2.5G旗舰版的部分配置达到甚至超过了C级车的豪华配置水准,其价格设定为27.48万元,必将成为中高级车高价值区间的新标杆。

而入门车型的价格门槛则由“凯美瑞·骏瑞”的2.0L耀动版把守。2.0L耀动版在入门配置上,增加了防夹电动天窗、多功能方向盘、换挡拨片等多项高级装备,让更多的A级车准用户能“一部”到位到B级车。

业内人士认为,第七代凯美瑞的价格一举确立了中高级车的价值基准。凭借强大的产品力和广汽丰田高起点、高增长而迅速崛起所积累的雄厚的企业综合实力,第七代凯美瑞成为中高级车NO.1已无悬念。



# 阻击“冷清” 2011最后一搏

与前两年相比,今年岁末的车市显得有些低迷和冷清。进入12月,郑州市各大经销商为了冲量,打出促销横幅、降价海报等广告吸引消费者。不过从最终的效果来看,消费者的购买力依然没有释放出来,很多有购车计划的消费者依然处于观望状态。不过,精明的商家总会制造一些惊喜,因此,以“活动”为主题的营销模式,几乎已经成为目前郑州车市的“主旋律”。

晚报记者 谢宽



## 东风悦达起亚大型回馈活动倾情奉献

2011年12月1日至31日,凡至河南新裕隆5S旗舰店购买东风悦达起亚车型的消费者,均可享受进店礼、购车礼、服务礼、金融礼、幸运礼等十分好礼。

2011东风悦达起亚取得历史性突破。其中1~11月企业销量达到38.7万辆,排名行业第九;同时企业获得JD Power亚太公司发布

的2011中国乘用车企业新车销售满意度第九,成功跻身行业前十强。其中11月企业销量高达45760辆,同比增长33%。越级精品家轿K2继续强劲表现,连续三月销量突破万辆,本月销量达到12788辆;作为同门师兄的中高级车K5,单月销量保持稳定,稳固中高级市场地位。

## 哈弗T科技扬威澳洲 中澳节油对抗赛圆满落幕

2011年11月18日,由长城汽车和CCTV-5《赛车时代》栏目联合主办的“哈弗真省油,三升到澳洲——哈弗T科技体验之旅”终于在澳大利亚的悉尼市圆满落幕。澳洲队夺得了个人成绩和团体成绩的双料冠军,两项成绩分别是百公里5.19升、5.71升,但两名中国车手分别以5.33升和5.41升的成绩,包揽了个人比赛的第2名和第3名。

获得本次比赛第一名的澳洲选手——Brent Jewell,不但是一名哈弗SUV的车主,更是一位长城汽车的粉丝。可能是基于澳大利亚良好的社会福利和悠闲的生活状态,一提到

哈弗,他便如数家珍地向到场的记者介绍了自己购买哈弗SUV的初衷和平时使用的体会。

获得第2名和第3名的两位中国车主,在第一日的比赛当中,两人把持了阶段赛的冠亚军。只是在第二天由于对路况和右舵车辆不熟悉,被澳洲车手后来居上。分别以5.33升和5.41升的成绩屈居亚军和季军。

本次活动不仅展示了长城汽车在澳洲市场蓬勃上升的发展态势,更是在中国自主品牌当中,第一次实现了国内与国外市场营销活动的有效整合,使长城汽车真正实现了品牌营销的国际化。

## 哈弗全球销量突破60万 H3、H5四驱最高优惠1.5万

日前,从郑州力达长城汽车4S店了解到,截至2011年11月,哈弗SUV全球销量已突破60万台,为回馈客户,感恩60万用户的支持与信赖,哈弗H3、H5四驱车型加大优惠幅度,最高优惠1.5万元,汽油四驱10.28万起售,柴油四驱11.18万起售;两驱车型维持最高优惠8000元,8.78万起售。

哈弗SUV销售突破60万辆,再次彰显了其作为“中国SUV领导者”的市场影响力和品牌号召力,而在面对合资、自主众多品牌的竞争压力下,哈弗SUV能第一个突破60万,也正说明了广大消费者对哈弗SUV的支持与信赖。哈弗SUV之所以能成为消费者的首选,其可靠的

品质和先进的技术正是其热销的根本原因。

在产品品质方面,哈弗SUV一直都坚持一步一个脚印,沿着品质与技术之路踏实稳健的前行。生产制造,哈弗H3、哈弗H5从精益化的制造理念到欧盟标准的整车实验,以科学严谨的检验方式,对整车品质实现有效的把控,实现了哈弗SUV品质的“双保险”。此外,长城汽车多年来始终把柴油发动机作为重要的研发方向,2010年,哈弗H5车型率先搭载其自主研发的绿静2.0T柴油发动机,该发动机最大功率110KW,最大扭矩310N·m,在各项技术指标方面,均达到了国际一流水平,被评为“中国十佳发动机”。