

“想在这个冬天买到适合自己的爱车么?”“想用最实惠的价格买到车么?”……那么,你就带着心理底线的价位,本周六来逛逛由郑州晚报“第一汽车”举办的冬季精品车展吧,15款主流车型、更实惠的促销政策,定能让你感到乘兴而归。

晚报记者 谢飞



夏季精品汽车展现场图

## 年末购车最后一击

# 本周末建文精品车展等您来

热卖主流车型、跌进谷底的优惠价格不容错过

时间:12月17日(周六)

地点:建文新世界商厦广场(经八路与黄河路交叉口)

### 年末买车成习惯

尽管大家各有各的买车原因,想买的车型也不尽相同,但相同的是买车的心情是一样迫切,“我想着赶紧把车买了,春节也好开着新车回老家”。不少打算买车者,都确定了要在年末买车的时间表。

事实上,沿袭多年的年底买车已经深深地烙进了国人的行为之中,并使得这种心理成为一种消费习惯,从而让很多实际上在平时完全可以买车换车的人把目光盯在了年末。

“新年新车新气象,买辆车回家过年更有面子。”自己做生意的刘先生则表示,自己之所以想在这个时间买车,一来辛苦一年,发现今年公司整体盈利还不错,二来年末之时,各种款项也差不多该回来了,手里的钱富余了,就想着趁着现在的机会买辆车,“不说岁末车展上车价也会比较优惠,我现在买车,可算是天时地利人和全具备了。”而很多有车人士习惯选择在岁末换车,除了大家希望新年新气象、年末钱袋子最鼓外,更重要的一点是,多年来车市价格低谷总在岁末之时,也使得人们更加喜欢在这个时候淘“实惠”。

### 前11月售111876辆

## 长城风骏冲刺年度总冠军

乘联会最新数据显示:2011年前11个月,长城汽车风骏皮卡累计销售111876辆,同比增长22%,超出去年全年103181万辆总销量,再一次向2011年皮卡年度销量总冠军发起冲刺。

风骏皮卡秉承长城汽车“每天进步一点点”的企业理念,在技术研发、品质提升及售后服务等多方面精益求精,创造了在为数不多的几个细分市场领域由自主品牌占主导地位的局面。

### 15款主流品牌岁末集结

正是消费者的岁末情愿,也正是今年车市一度低迷,促成了精品车展的举办,无疑为车商和消费者之间提供了一个绝好的沟通平台。

日前,从车展组委会处了解到,此次活动已经推出引起业内极大的关注,从目前情况看,东风日产、广汽丰田、广汽本田、斯柯达、东风悦达起亚、东风标致、长安马自达、一汽丰田、一汽马自达、上海大众、上海通用等几乎涵盖了市场

### 集团式促销 价格实惠到底

从年末汽车精品展会创办的初衷来看,该展会是以促销为特色,所以每年岁末期间,各大参展商都会铆足劲,在现场推出各种促销活动,以借助展会平台最大化地让利给购车的消费者,从而实现年终销售的目的。然而不论车商如何精心布局,消费者都将是斩获实惠的最大赢家。

据一位自主品牌工作人员介绍,目前厂家的优惠政策已经发到了店里,这次的优惠幅度堪称全年之最,相信消费者会十分心动。

售的几乎所有主流车型。

另一方面,在今年严峻的市场形势下,汽车厂家也加快了新车上市的步伐,毕竟全新换代的车型更能吸引消费者关注的目光,同样能为来年销量增长做好铺垫。像近期上市的东风本田全新思域、标致308、广汽丰田第七代凯美瑞等重磅车型将有望亮相本次岁末车展。

据了解,不少经销商都已经做好了车展期间的优惠方案,现车同样充足。按照往年惯例,年底都是车型降价幅度最大的时段,于12月7日开幕的岁末车展将是购车抄底的最佳时机。

“年末促销依然是此次的重点,是老百姓下手买车的好时机。”组委会有关负责人表示,届时将联手参展商推出一系列超值惊喜活动,将促销进行到底,为市民献上一份既经济又实惠的汽车盛宴。

### 新凯美瑞全面接受预订

11月8日,广汽丰田在上海正式发布了第七代凯美瑞,作为本年度最重磅的新车之一,第七代凯美瑞以“New ERA Sedan”新时代轿车为开发理念,在高水平QDR和各项性能指标的基础上,大打科技牌,在设计、动力、安全等方面,实现了全面提升。时隔一个月,第七代凯美瑞正式公布价格,近日,从广汽丰田骏驰金水路店获悉,本周末将开展“专业、诚实、信赖”的二手车评估暨新凯美瑞预订活动。

屈彦飞

### 裕华江南五菱“特价风暴”

即日起至12月31日,河南裕华江南汽车销售服务有限公司五菱实惠大放送,五菱之光立业型低至29300元起,五菱荣光基本型低至40300元起,全车系优惠高达4200元。上汽通用五菱始终遵循“为客户创造价值”的理念,力求为用户创造更多实惠。今年年初,国家取消了三大汽车补贴优惠政策,在此背景下,上汽通用五菱充分考虑到了购车人群的用车需求,特开展了此次大规模促销活动。这样也避免了部分用户因为一味追求低价而去选择品质较差的产品,让自己的利益受损。据悉,河南裕华江南一贯秉承“全心投入,争创一流”的企业精神,以“让每一位顾客都满意”为服务理念,期待着与四海宾朋共创美好的未来。

何宁哲

### 广汽菲亚特郑州中威4S店正式开业

12月9日,广汽菲亚特郑州中威4S店举行了盛大的开业典礼。当天,数百位车主、嘉宾出席了开业典礼。作为一家涵盖全方位综合性服务的4S店,此次郑州中威店的正式开业是广汽菲亚特在中国华北市场的重要举措,对于菲亚特品牌来说具有里程碑的意义。开业仪式上,广汽菲亚特汽车有限公司副总经理、销售部高级总监闫建明先生表示:“郑州是中国经济发展的重点城市,也是广汽菲亚特非常重视的区域市场。广汽菲亚特将与郑州中威店紧密携手、通力合作,共同做好服务体系的建设,希望郑州中威店秉承以客户为中心的服务理念,为所有的菲亚特客户提供周到满意的服务,让更多的消费者了解并体验到广汽菲亚特的品牌价值。”

屈彦飞

### 郑州富达雷克萨斯油电混合动力CT200h河南首发

2011年12月10日,郑州富达雷克萨斯在展厅隆重举行了“全新雷克萨斯油电混合动力新生代轿车CT200h”上市发布会活动。活动现场,郑州富达雷克萨斯展厅内宾客满座,优美的旋律、可口的西点、精彩的小提琴演奏、华美的舞蹈表演,让现场的活动气氛更加高涨。据悉,雷克萨斯油电混合动力新生代轿车CT200h作为雷克萨斯引入中国市场的第四款油电混合动力车型,是首款发动机排量小于2.0升的车型,CT200h将环保与豪华、静谧与激情、优雅与魅力完美融为一体。这款车型的推出不仅丰富了LEXUS雷克萨斯强大的油电混合动力及豪华小排量车型阵容,更进一步彰显了LEXUS雷克萨斯致力于“人、车、社会”可持续发展的理念及成果。

屈彦飞

### 广丰富达航海路店推巨惠

为回馈新老客户支持与厚爱,广汽丰田富达航海路店特推出汉兰达、逸致年末巨惠活动。

据介绍,汉兰达自2009年上市以来,一举开辟了“豪华城市型SUV”的市场蓝海,始终稳居大中型SUV销量榜首。现在购买即可享受零利息,周末购车更有好礼相送;另外,还推出一款集合“轿车的舒适性和燃油经济性,MPV的大空间和多功能,城市型SUV的时尚动感外观和高安全性”于一体的中国首款FUV逸致,特推出逸致智炫版特装车。

屈彦飞

## 奔驰梦想重新起航



12月9日清晨,郑州之星/郑州利星40余名奔驰员工的奔驰梦想将在今日扬帆起航。在梅赛德斯-奔驰125周年之际,郑州之星汽车销售服务有限公司及郑州利星汽车有限公司为星辉大家庭的成员送上第一份即将到来的新春大礼。

郑州之星外广场上停放着46台梅赛德斯-奔驰轿车,耀眼的星徽在这样朝阳初升的早晨显得格外夺目,每辆梅赛德斯-奔驰轿车都像是家族成员梦想高飞的翅膀,他们承载的是梅赛德斯-奔驰品牌文化传递和品牌构

筑的重任。

“郑州之星”自2002年征程的开始到今天这个名字成为标志,成为榜样,成为传奇,9年来每一位勇士们为“郑州之星”付出的艰辛。2010年郑州之星哈顿展厅和郑州利星品牌中心成功伫立,同样承载了梅赛德斯-奔驰品牌文化传递和家族构筑的重任,将梅赛德斯-奔驰家族不断壮大。截止到2011年,郑州之星及郑州利星用卓越的服务理念获得万余名奔驰车主的信赖和认可,用专业的技术服务为万余台奔驰车辆保驾护航。

苗舒宁