



奖项设置

河南十佳风云经销商  
河南十佳风云服务商

年度创新营销大奖  
年度精益品质大奖  
河南消费者喜爱的经销商

俗话说,有竞争才有进步,在这份榜单之中,主流的河南汽车经销商有近200家,他们有坚守20年车市的当家花旦,也有初出茅庐的新贵,但无论竞争的结果怎样,我们看到整体车市的进步、整体服务的提高。因此,用您手中的一张票,投下您所了解的河南经销商,来为他们加油助威。

记者 谢宽

# 2012 中国汽车风云榜河南分榜经销商入围名单

## 真实力 人气好车商

河南省裕华汽车贸易有限公司  
奔驰郑州之星汽车销售服务有限公司  
河南中德宝汽车销售服务有限公司  
河南锦堂盛汽车有限公司  
讴歌郑州花园路店  
郑州远达雷克萨斯汽车销售服务有限公司  
河南威佳英菲尼迪汽车销售服务有限公司  
河南新凯迪汽车销售服务有限公司  
河南嘉力汽车贸易有限公司  
东风日产郑州威佳专营店  
东风日产郑州威佳专营店  
河南裕华金阳光汽车销售服务有限公司  
河南新纪元汽车销售服务有限公司  
河南远见汽车销售服务有限公司  
河南广发汽车销售有限公司  
河南天道汽车贸易有限公司  
河南众通商务有限公司  
河南众通中原汽车服务有限公司  
东风日产中原专营店  
河南新希望汽车销售服务有限公司  
河南中星江淮汽车销售服务有限公司  
河南合众汇金实业有限公司  
河南新裕隆汽车销售服务有限公司  
河南万佳捷泰汽车贸易有限公司  
河南中植汽车销售服务有限公司  
河南宏基汽车销售有限公司  
河南大河车城汽车服务股份有限公司

河南宇缘汽车销售服务有限公司  
河南裕华福源汽车销售服务有限公司  
河南裕华福安汽车销售服务有限公司  
河南省南光实业有限公司  
河南天道汽车贸易服务有限公司  
郑州豫丰宏业汽车销售有限公司  
郑州市豫北机电设备有限公司  
郑州富达丰田汽车销售服务有限公司  
河南世纪阳光汽车销售服务有限公司  
河南富原汽车销售服务有限公司  
郑州世纪鸿图丰田汽车销售服务有限公司  
河南弘通汽车销售服务有限公司  
河南裕华紫光汽车销售服务有限公司  
河南豫海汽车销售有限公司  
河南丰之元汽车销售服务有限公司  
东风本田港源店  
东风本田双仪店  
东风本田华林店  
广州本田港源店  
广州本田智通店  
广州本田宏邦店  
广州本田北环店  
河南双盛汽车销售服务有限公司  
河南裕华上联汽车销售服务有限公司  
河南四海盛景实业有限公司  
郑州富达诚诚汽车销售服务有限公司  
广汽丰田骏驰汽车销售服务有限公司

郑州大亚实业发展有限公司  
河南裕华晨光汽车贸易有限公司  
河南瑞华汽车销售有限公司  
河南万通一汽贸易有限公司  
河南通广汽车贸易有限公司  
河南新大陆汽车销售服务有限公司  
河南裕华江南汽车销售服务有限公司  
上海大众汽车郑州销售服务有限公司  
郑州新兴汽车销售有限公司  
河南国际汽车贸易有限公司  
河南天时汽车销售服务有限公司  
河南瑞爵汽车销售服务有限公司  
北京现代河南长江汽车销售有限公司  
北京现代汽车郑州北环店  
郑州豫顺汽车销售有限公司  
河南涌盛汽车销售有限公司  
河南涌威汽车销售有限公司  
河南涌畅汽车销售有限公司  
荣威河南锦程汽车销售有限公司  
河南亿瑞汽车销售有限公司  
河南天行健汽车服务有限公司  
河南涌金汽车有限公司  
河南旭龙汽车销售服务有限公司  
河南旭致汽车销售服务有限公司  
河南裕华上捷汽车销售服务有限公司  
河南省富达汽车销售服务有限公司  
河南通美汽车销售服务有限公司

河南现代普汇实业有限公司  
河南起亚普华汽车销售有限公司  
上海华普河南云海汽车销售服务有限公司  
郑州郑德宝汽车销售服务有限公司  
河南玖锐汽车贸易有限公司  
河南宜华汽车销售服务有限公司  
河南亿泉汽车贸易有限公司  
河南宏升汽车销售有限公司  
郑州豫中丰田汽车销售服务有限公司  
河南新汇通汽车贸易有限公司  
河南福澳森汽车销售有限公司  
河南圆通贸易有限公司  
河南裕华丰田汽车销售服务有限公司  
河南四海盛景汽车销售服务有限公司  
河南华达汽车销售服务有限公司  
郑州新盛博汽车销售服务有限公司  
风行汽车河南海川汽车贸易有限公司  
广汽菲亚特河南中威汽车销售服务有限公司  
广汽菲亚特河南凡迪汽车销售服务有限公司  
河南裕华江南斯巴鲁专卖  
河南豫港华翔汽车销售服务有限公司  
河南裕华星光汽车贸易服务有限公司  
河南裕华奥捷汽车销售服务有限公司  
河南通美汽车销售服务有限公司  
河南精功汽车销售有限公司  
河南永丰汽车销售服务有限公司  
郑州保时捷中心  
郑州富达雷克萨斯汽车销售服务有限公司  
河南奥鑫汽车销售有限公司  
河南得佳汽车销售有限公司  
河南鼎星汽车销售有限公司  
河南神源汽车销售有限公司  
河南通孚祥汽车销售服务有限公司  
河南中豫汽车贸易有限公司  
河南国际汽车贸易有限公司  
河南宾驰汽车销售服务有限公司  
河南驰星汽车销售服务有限公司  
河南利汽车服务有限公司  
河南宝莲祥汽车销售服务有限公司  
河南华鼎汽车销售服务有限公司  
河南华诚汽车销售服务有限公司  
河南众雅经济技术合作有限公司

(排名不分主次)

## 提车享3万元优惠,科帕奇国产四驱河南到店

只需18.98万元的价格,就可以拥有一款2.4L大排量、大空间、高通过性的国际品牌都市SUV,不到23万元更可买辆一步到位的七座最优性价比SUV,想要购买一辆“纯爷们”SUV的中原汉子们无需再等待。

近日,从河南地区上海通用雪佛兰4S店获悉,科帕奇全系国产,其中四驱版已正式到店,并可参与“在一起·5000万购车共享基金”活动,在夏季特惠价基础上,再享立减1万元优惠,相当于单车优惠幅度高达3万元,感兴趣的朋友可致电展厅或到店详询。



### 最优性价比,科帕奇成最新“人气王”

据介绍,8月份雪佛兰科帕奇在河南、河北市场环比增长率达270%,远高于全国0.7%的环比增长率,力压CR-V、途观和ix35等车型,成为冀豫SUV市场新“人气王”。而此次5000万的购车基金的推出,使科帕奇入手价低至18.98万,成为19万以内仅有的2.4L排量SUV车型;其7座车型,23万不到也能入手。极具竞争力的性价比优势令科帕奇在冀豫SUV市场上来势凶猛,美系“悍将”的实力不容小觑。

值得一提的是,入门级的科帕奇并不是低价噱头,如雨量感应式雨刷、8喇叭剧院级音响系统、智能车载蓝牙系统等高端配备一应俱全。此外,7人座科帕奇的安全配置也一应俱全:ESP电子稳定系统、电子防翻滚系统、电子上坡辅助控制、牵引力控制及高通过性等,能提供全方位的行车保护,可谓是武装到了牙齿,性价比优势明显。

在向来崇尚“硬汉”风格的河南市场,作为美系SUV主力代表的雪佛兰科帕奇,拥有“最优性价比”、“七座大空间”、“专业SUV底盘”三大杀手锏以及备受瞩目的四轮驱动秘密武器,绝对是中原“纯爷们”的最佳选择,势必将带给CR-V、途观等日德系SUV巨大的威胁。

### 换购时代,“SUV空间王”当红

随着国内的汽车消费进入二次换购时代,越来越多的消费者选择了SUV车型。与首次购车不同,北方铁汉们对车型空间提出更高的要求,特别是对爱玩、会玩的河南汉子来说,一辆空间足够大、能在假期里带上全家人一起外出旅游的SUV才是他们所需。这种需求让科帕奇这款7人座“空间王”的优势完全显现出来。

### 拒绝“伪娘”,科帕奇塑造“都市硬汉”

作为上海通用首款国产的SUV,雪佛兰科帕奇既有穿行都市的质感,又有驰骋狂野的力量,给人一种“都市硬汉”的印象。与其他城市SUV普遍采用轿车底盘不同,科帕奇的越野“血统”昭示了它与众不同的基因:诞生自通用全球增强型专业SUV平台,拥有智能适时四驱系统,高达200mm的最小离地间隙,令“硬汉”科帕奇从容面对经常修路、路面凹凸不平的城市路况,还有河南野外崎岖的山路,顺畅平稳地前行。

在空间方面,科帕奇身上完美地继承了先辈的SUV基因,不仅为驾驶者提供高人一筹的视野,还拥有2707mm的同级最长轴距,加上5座或7座、且可自由调节的座位设计,使得它成为细分市场的SUV“空间王”。相比大多数城市SUV普遍的5座布置,拥有“5+2”的可变空间的7座科帕奇显然更吸引人。一般SUV第二排放倒后只有

此外,科帕奇采用了前麦弗逊式+后四连杆式独立悬架,这套常用在运动风格轿车上的悬架也证明了科帕奇在骨子里还是想激情一把的,再加上其采用的BFI一体化车身构架,让它的车身表现出了更高的刚性和抗扭性。科帕奇搭载2.4L ECOTEC DVVT全铝发动机,配合全新6速手自一体变速箱,为城市使用提供充沛动力,而特别引入的Eco燃油经济模式,更能有效降低整车油耗。

不同于大多数城市SUV“伪娘”型的

1000L左右的后备厢空间,而科帕奇的副驾驶座和第二、三排座椅均具有一键式折叠功能,可以实现最高1.577L的超大行李空间。而在空间利用方面,科帕奇触手可及的位置都有贴心的储物空间。同时,超越同级的635KG最大载重能力和高度自适应系统也为科帕奇在长途旅行中带来不少便利。

轿车底盘和柔和的设计路线,科帕奇完美继承了美系SUV车型的肌肉感和阳刚味,具备性价比、专业性底盘和大空间“三位一体”的优势,更对应着河南地区消费者对SUV产品专业化需求提升的趋势,引领着紧凑型SUV市场“纯爷们”的风潮。“在一起·5000万购车共享基金”计划配合正在举行的夏季购车特惠活动,科帕奇的优惠幅度达到3万元,一举下探至19万元以下,让更多河南的主流年轻人群及其家庭提前实现SUV梦想。

谢宽