

江淮轿车 11月销量超1.5万辆,同比增97%

打响年底收官之战,和悦11月销量破万

从刚刚过去的11月销量数据来看,各厂家的重点车型销量方面“几家欢喜几家愁”,而近期势头颇猛的江淮和悦,在刚刚过去的11月份,以月销量11679辆的成绩再次表明冲刺年终销量的决心,打响年底收官之战。 记者 陈娟

和悦月销破万辆 折射品质 and 价值的积淀

据最新了解到的数据显示,江淮乘用车11月国内销售20987辆,环比增17.1%,同比增61.7%。其中轿车销售15929辆,环比增29%,同比增97%;和悦销售11679辆,实现了“月销过万”。这已经是江淮轿车自9月以来连续第三个月销量破万。

作为江淮乘用车旗下战略车型,和悦在设计理念、生产工艺、科技含量、产品品质等方面都向中高级车标准看齐,综合性价比表现可圈可点。早在前期和悦品质马拉松活动开展之际,其品质已受到消费者的广泛认可。而今年和悦Sports系列上市后,和悦的产品线更得到了进一步的完善,整体优势更加突出。和悦Sports系列凭借在外形、内饰、动力、安全、配置等多方面的全面升级,以传承欧系血脉的全新炫动形象及运

动本能,掀起家轿领域的“运动”风潮,赢得了消费者的认可和喜爱,也直接促成了和悦销量的不断攀升。

从产品体验到价值体验 和悦飞行秀印证品质和价值

在竞争激烈的市场环境下,汽车市场营销的作用日益举足轻重。中国汽车市场的营销活动日渐呈现出角色参与多元化、营销形式多元化等趋势,优秀的营销手段成为自主品牌抢占市场份额的必要能力。相较于合资品牌而言,自主品牌相对缺少品质体验平台。

在这个意义上,江淮乘用车在全国各地持续火爆上演的和悦飞行秀活动,不仅成功地印证了和悦的“高品质、高价值”,而且打造出“自主品牌第一体验平台”,通过零距离的汽车特技展示,拉



近与消费者之间的距离,直接为业界提供了值得借鉴的实战经验。从产品体验到价值体验,江淮乘用车将把“和悦飞行秀”打造成一个具有行业知名度、产品体验度和消费者参与度于一身的自主活动标杆品牌。

广汽传祺 11月销量破五千 “T”动力蓄势待发

2012年中国乘用车市场销量进入理性微增长期,广汽传祺销量逆市持续攀升,在1~11月取得同比92%的增长,11月月销量突破5000辆,继10月销量超4000辆之后再创新高。 陈娟



传祺GS5 11月销量超四千

据中汽协数据,传祺系列车型11月销量为5040辆,1~11月同比增幅达92%,远超市场同期6%的平均增幅。传祺GS5销量也持续攀升,11月劲超4000辆。纵观日益火爆的SUV市场,合资品牌长期占据16万级以上中高端市场,而自主品牌则力争12万级

以下市场空间。传祺GS5独辟蹊径,携风尚动感外观、宽适大空间、卓越驾控乐趣、五星级安全、丰富人性化科技五大优势,切入中高端市场,瞄准15万级黄金空白地带“定向轰炸”,以高性价比竞争优势,赢得消费者认可。

“T”动力提速 产品全线升级

传祺GS5 1.8T与传祺GA5 1.8T两款车型在广州车展首发。传祺配备的1.8T发动机,采用欧洲最新涡轮增压中冷(T/C)技术,动力性能超过自然吸气2.4L发动机,最大额定功率达130KW,有效提高燃油经济性,降低尾气排放。传祺GS5 1.8T还将采用博格华纳最新i-4WD智能适时四驱系统,全系标配博世全球最新9.1版ESP。

动舒适版、1.8L手动精英版、1.8L自动豪华版、2.0L自动精英版、2.0L自动豪华版五款车型,售价为10.58万~14.98万元。无论外观内饰、动力科技,2013款传祺GA5皆以高标准制造工艺精心雕琢,打造B级车越级价值标杆,10.58万~14.98万元的亲民价格,以极具竞争优势的高性价比,引领公商务用车和大众用车两大市场消费的活力新趋势。

传祺GA5于12月11日上市销售,共有1.8L手

致尚品位 光华印证 ——2012CC风华之旅完美收官

2012CC风华之旅近日完美收官,历时近半个月,行程千余公里,跨越山东、湖北、江苏等三省。活动旨在探秘中国各地美食艺术精髓的文化底蕴,寻找与CC风雅光华的文化共鸣。

一汽-大众CC自上市以来,就以其“史上最伟大众车”的至臻风华吸引了世人的目光。

2012款CC在原基础上,进一步丰富高端智能配置,不仅保证了驾驶过程的舒适性,也为CC提供了更加智能化的驾驶

方式。此外,最新加入的3.0 V6车型搭载3.0 V6发动机配合6速DSG双离合变速器,以及最先进DCC动态底盘控制系统。

驾驶CC在胶东沿海奔驰,盘旋在神农架蜿蜒山路,游走于江南街巷时,让人深深感到,车与城市、自然相映成趣。CC其进取突破的理念与中华美食文化的高雅品位交相辉映,更充分体验CC倡导的激情风雅兼具的时尚生活方式。

佳敏

郑州鼎立豪华车销售中心扬帆起航

12月24日,位于郑州中州大道与三全路交会处北800米内的天荣汽车城盛大开业。

据悉,郑州鼎立是郑州市最具规模的豪华品牌经销商,主要经营奥迪、宝马、奔驰、路虎、保时捷、劳斯莱斯以及GMC房车等高端豪华品牌。展厅面积近1700平方米,装修豪华,展厅整体采用通透式落地玻璃,白色的主色调,高贵又不

乏现代感。郑州鼎立汽车销售服务有限公司以其独特的地理位置和超前的服务意识,集概念倡导、车辆展示、销售于一体,在不久的将来必将成为众多喜爱高端品牌人士的首选之处。另悉,试营业期间购车最高可享万元巨惠+节日大礼包,双节期间进店客户均有精美礼品赠送。

郭起飞

地道“国际”范儿 全新瑞风S5下线在即

近日,从江淮汽车传来消息,江淮瑞风首款跨界智能SUV全新瑞风S5,将于2013年1月在江淮乘用车的世界级第三工厂下线。在本月初刚刚结束的广州车展上,众多车友第一次近距离见识到了瑞风S5的风采,很是赞誉有加。车友们一致认为,瑞风S5真正算得上是此次广州

车展中的绝对亮点,运动风格的内外饰设计、智能安全科技的应用、超强的动力组合、按照欧洲五星标准进行的安全设计,必将助其成为明年同级别中最富竞争力的SUV车型。让业内的同仁,对瑞风S5也高度看好。

陈娟

改变生活—景逸SUV的“奇幻漂流”

“尽管生活压力很大,但一看到蹦蹦跳跳的孩子,我就充满了干劲。尤其是带孩子看过电影《少年派的奇幻漂流》后,我答应家人今后要多去野外感受真实的大自然,我这台景逸SUV就是电影中的那艘救生艇。”当被问及“你幸福吗”时,车主吴先生向记者道出了这样的生活感悟。

车主: 吴先生
年龄: 35岁
家庭住址: 北京市通州区
所购车型: 景逸SUV豪华型
裸车价格: 8.69万元(享受节能惠民补贴与现金优惠后, 仅售8.09万元)

“为了孩子, 必须买辆车”
“我买车, 纯粹是为了孩子。以前, 我都骑电动车接送他上下学。一开始没觉得有什么不妥, 渐渐我发现随着我家小孩的个头越长越大, 电动车显得越来越小。每到上兴趣班, 还得拿着他的画板和钢琴, 我们爷俩只能一个人背着, 一个人抱着, 这样上路实在危险。春秋季节还好, 碰上个刮风下雨或者大冷天, 看着别人家的孩子坐在小轿车里风吹不着雨打不着的, 我这做父母的心里很不是滋味。于是跟媳妇商量后决定: 为了孩子, 必须买辆车!” 谈到买车前的生活, 吴先生说出了众多工薪阶层父母的难处。

对于具体车型选择, 作为“过来人”的吴先生显得经验丰富, 他对记者说道: “因为我们夫妻都是私企的普通职员, 家庭收入并不高, 所以我们从实用出发, 一开始就没有考虑合资车, 目标直接锁定在国内产车上。再加上我们一家三口都是心宽体胖的大块头, 于是“大空间”和“价格实惠”就成为我们选车的大方向。在网上仔细筛选一番后, 我们又去很多品牌的4S店, 但是到了店里发现空间太小, 只好作罢。偶然一个机会在小区看见一辆景逸SUV, 我们就对它的大身材留下了深刻印象。到了风行4S店, 一见到景逸SUV漂亮的动感轮毂, 我就被吸引过去了, 然后越看越喜欢, 行李架、高底盘……在妻子面前游说了半天, 最终才决定增加预算, 订下了白色的景逸SUV。”

改变生活 仅需1500
购车后, 大家最关心的就是养车成本了, 尤其是工薪家庭养一辆SUV到底要花多少钱呢? 这个问题再次抛给吴先生时, 他的回答让人相当吃惊, “一辆SUV, 一个月的养车费用仅1500元。”

“在北京市内, 由于堵车和红绿灯较多, 景逸SUV的油耗大致百公里7L左右, 而当上了京通快速路, 尤其是不堵车的时候, 折算一下它的油耗才6.8L左右, 十分省油。平均下来, 我每个月的油费开支仅1000元, 再加上工作日一起拼车的费用又分担了300元的油费, 我每个月的油费仅仅700元, 这其中还包括了我们去郊外自驾游的支出。”

“北京市内的停车费很高, 但车位仍很紧张。好在我们单位紧邻一个住宅区, 我最终在一个胡同里找到了免费的停车位。我的景逸SUV, 第一次保养很经济, 只花了189元; 跑了1万公里后做了第二次保养, 花了328元。由于从今年9月1日起购买的景逸SUV整车质保时间是5年/10万公里, 我们是在十一国庆节前一个星期买的, 也为我节省了至少维修保养的费用开支。最后, 再加上周末出游的过路费与所住小区的停车费, 整体算下来, 我每个月为景逸SUV支出的费用在1500元左右。” 吴先生说道。

“奇幻漂流”般的新生活
交流中, 吴先生展示着手机里丰富多彩的照片, 有全家在旅途中的合影, 有孩子在采摘时的甜蜜微笑, 更有儿子在郊外玩耍的生动场景。当然, 这时的吴先生并没有忘记自己爱车的功劳。

“带孩子看过电影《少年派的奇幻漂流》后, 我开车带着全家人去了一趟延庆, 让孩子对冬日的塞外有了真切的体验。正如我所梦想的那样, 在呼啸的北风中, 在湿滑的积水路面上, 孩子将我的景逸SUV想象成了救生艇, 它那牢固的车身与大气时尚的SUV风范也让孩子联想到了与“少年派”一起漂流的孟加拉虎。而且, 现在妻子特别佩服我当初的明智, 景逸SUV的底盘高, 停车时哪儿都能去。我甚至将车子直接开进了平谷山区的桃园里, 省去了不少步行的麻烦。”

“有车后的吴先生一下子变成了乐活族, 对比之前的纠结生活, 我们猛然发现, 生活的改变其实很简单, 一辆SUV就可以做到。”

车型背景:
景逸SUV是在风行汽车推出的首款SUV车型, 定位于“城市代步SUV”, 旨在满足都市人对市内代步与市外休闲等多方面的用车需求, 售价8.09万-9.89万元, 具有“高安全性、高舒适性、高通过性”和“低油耗、低成本、低噪音”三高三低的六大优势: 轴距长达2690mm, 最小离地间隙高达205mm, 并且采用全独立悬挂的景逸SUV的主销车型标配了博世8.0版的ESP车身电子稳定系统, 这在10万元以内的SUV车型中尚属首例。另外, 据国家工信部检测其百公里综合油耗仅为6.6L, 是首款享受国家节能惠民补贴的SUV车型。

购买分析:
景逸SUV分为舒适型、豪华型、尊享型及尊贵型四种车型, 售价从低到高分别为8.09万、8.69万、9.29万及9.89万元, 属于性价比比较高的车型, 且从今年9月1日起购买的新车全部享受5年或10万公里整车质保服务。目前, 风行汽车正举办年终回馈活动, 消费者购买景逸SUV, 除了享受3000元节能惠民补贴外, 还可享受3000元现金优惠和3000元大礼包。

河南伟业汽车销售服务有限公司
三全路4S店: 0371-63569211
地址: 郑州市三全路与金杯路(省体育中心)东200米
中州大道4S店: 0371-55965155
地址: 郑州市中州大道与国基路交汇路东(大桥石化北侧)

