

日系“转正”美系发力

拒绝浮夸



在经历了连续数月来的销量滑坡后,日本三大车企巨头丰田、日产、本田在中国的销量纷纷在5月份实现今年的首次“转正”。据统计,5月丰田在华销量约7.9万辆,增幅0.4%;日产在中国市场销售了103000辆汽车,同比增长2.0%左右。本田在中国市场销售了54564辆汽车,同比增长4.6%。无独有偶,以别克为首的美系车在持续增长的同时,把目光转向了二手车市场,就在本周,河南威佳依托上海通用的优势资源,诚新二手车卖场在郑州开业。

是偶然还是必然,明眼的业内专家清晰地观察着今年整体车市,以往由粗犷的销售方式,逐渐走向特色营销带动销售的理性层面上来。可以说,经过近几年的盘整,目前车市拒绝浮夸。 郑州晚报记者 谢宽

美系

携手通用 河南威佳诚新二手车卖场开业

6月16日,河南威佳诚新二手车卖场在郑州开业,这是上海通用汽车整合优势资源,为用户搭建起的又一个值得信赖的诚新二手车卖场。诚新二手车卖场是上海通用汽车致力打造的创新业务模式,它不仅为消费者打造一个规范、透明、功能齐全的二手车交易平台,更将进一步推动上海通用汽车诚新二手车向体系化和规模化发展。

河南威佳诚新二手车卖场是上海通用汽车诚新二手车卖场体系中的一次重要布局,其二手车的收购、整备、翻新、认证、销售和服务等业务将覆盖整个中原地区。河南威佳诚新二手车卖场以上汽集团、通用汽车和上海通用汽车作为坚实后盾,依托口碑卓著的上海通用汽车“诚新二手车”品牌,并采用先进、成熟的诚新二手车卖场管理系统,为消费者提供专业、高效、放心的高品质服务体验。

诚新二手车卖场管理系统具有车源搜索、信息查询、过程跟进、快速审核、数据同步、库存管理预警、信息发布等功能,可提供强大的二手车收购、评估、定价、维修整备、客户跟踪、销售、合同审核、财务、售后服务等全过程管理,将日常业务通过信息化平台实现高效管理,并整合了二手车业务所涉及的延保、金融、保险服务等业务,提高了卖场的综合管理能力。

日系

2013雅力士全国挑战 极限驾驶乐趣

6月15~16日,广汽丰田主办的“2013雅力士全国挑战赛”登陆郑州。经过2天4个回合的激烈角逐,“2013雅力士全国挑战赛”郑州站的冠军由梁熊泉摘得,他将与王军、介瑞一同参加8月在广州举行的年度总决赛。

据了解,郑州站的参赛者大都来自本地,而且以现场报名者居多。面对主办方在赛道上所设的重重难关,他们表现出了中原人的豪情和胆量。例如“Y门有道”环节,作为赛道的起点和挑战赛的第一个赛项,不仅能够展现出“雅力士”出色的起步加速能力,还令郑州选手强悍的个性立即显露无遗。不少人一上雅力士就把自己当作冲锋陷阵的战士,开足马力,冲上跑道,一往无前,最大限度地调动起“雅力士”双VVT-i发动系统所带来的动力潜能。除此之外,“装箱达人挑战赛”、“酷车美人拍”等互动游戏环节十分抢眼。

据悉,继郑州站之后,2013雅力士全国挑战赛7月将移师深圳和成都。有意零距离感受雅力士极限驾控乐趣的消费者,可向当地广汽丰田经销商咨询活动详情,也可以通过关注广汽丰田的官方微博,随时了解本次挑战赛的赛事动态。

东风日产十周年 450万辆新车下线

6月16日,一场以“十年奇迹,感谢有你”为主题的东风日产成立十周年大会在广州隆重举行。来自东风汽车公司、日产汽车公司及行业协会的嘉宾济济一堂,共同回顾东风日产10年发展的历程。

在活动现场,一辆刚刚从生产线上开出来的新世代天籁,缓缓驶出舞台。这意味着东风日产再次以国内合资车企最快的速度达成450万辆产销规模。

东风日产副总经理任勇表示:10年来,东风日产生逢中国汽车产业的“黄金十年”,凭借对“客户至上”理念的坚持以及用“创新”和“激情”在全价值链上铸就的体系力,达到了今天的高度。在下一个10年里,东风日产将以一个卓越企业的姿态领先行业,成为一个备受信赖的魅力品牌。

站在十年450万辆的新起点上,东风日产发布“新十年宣言”,对下一个10年提出了更高的目标:未来10年,东风日产要努力成为一个植根本土的国际企业、一个备受信赖的企业公民;所有东风日产人,将继续怀揣创业的激情与不断推动中国汽车事业发展的使命,逐梦未来。

东风日产的“新十年宣言”,是东风日产创新精神和客户至上理念的进一步延伸。东风日产总经理松元史明表示:“下一个10年,东风日产将继续努力推动中国汽车事业的发展,东风日产的梦想将与越来越多中国消费者的‘汽车梦’、‘中国梦’紧紧相连。”

仅需一张身份证 奇瑞 E5 贷回家

炎炎夏季将至,若你还在为夏季要汗流浹背地挤公交上班而劳神时,不如趁奇瑞开展“仅需一张身份证 奇瑞全系贷回家”活动时买辆车吧,仅需一张身份证就可将奇瑞E5贷回家。不仅如此,购买奇瑞E5的消费者还可享受购车加1元升级3000元原厂导航仪,如此劲道的优惠,全面助力消费者早日圆梦有车生活!



拿着身份证就能购车

记者从河南中植奇瑞4S店获悉,活动期间,购买奇瑞E5的车主如果已经拥有申请信用卡或其他金融信贷的记录,且申请当事人在征信系统中有完整信用报告,只需持身份证,即可办理贷款购车,此举减去了繁杂的贷款资料提供,减去了漫长的贷款审核等待,减去了烦神的贷款抵押和担保,帮助消费者提前享受有车生活带来的便捷,轻松享受驾乘快感。

灵活车贷 付一半可以 不付钱也行

中植奇瑞店销售经理张经理介绍说,除一张身份证购车之外,奇瑞E5还延续了之前

备受好评的“半价购车”方案,即消费者购车只需首付50%,余款一年后还清,真正保证了0利息、0月供。更值得一提的是,奇瑞汽车还与工商银行合作,推出“0首付0利息”的贷款方案:购车首付由工商银行逸贷卡透支后,消费者只需缴纳手续费,便可0首付0利息,不付钱也可以抢购奇瑞E5。

奇瑞E5是奇瑞汽车秉承“只为国人造好车”的理念重点打造的一款车型,始终着眼于市场的发展趋势与用户的切身需求,以动感大气的外观,流畅环保的动力,高端精致的内饰及丰富智能的配置,为用户创造澎湃的驾驶乐趣与卓越的行车体验。趁着这个购车好时机,赶紧拿着身份证和奇瑞E5约“惠”吧。

河南中植汽车销售服务有限公司

地址:郑州市西三环与化工路交叉口向北1000米路西西环汽车公园
郑州市北环路丰庆路交叉口向西100米路南嘉力汽车广场
销售热线:0371-67275555 67520333
销售热线:0371-67647777 (24小时)
VIP热线:13253678646(张经理)
QQ群1:135845758(郑州奇瑞汽车团购群) QQ群2:27563025(奇瑞——美好生活)

“三车合一”受热捧 江淮新和悦RS1.5L即将火热到店

江淮新和悦RS自上海车展上市以来,吸引了消费者的广泛关注,率先到店销售的1.8L车型更已在全国各地引发销售热潮。近日,记者从江淮经销商处获悉,新和悦RS 1.5L车型也即将在6月中下旬到店销售,包括舒适型和豪华型两款车型,售价分别为7.38万元和7.78万元。消费者购买新和悦RS,更可享受“首付低至1.68万,2年0利息”的金融购车政策。

郑州晚报记者 陈娟



感受“跨界”驾乘体验

新和悦RS在外形和内饰方面充分诠释了“三车合一”的跨界理念,兼具轿车的优雅、MPV的大气及SUV的酷炫。时下主流的大嘴造型、熏黑设计的鹰眼式晶钻前大灯,与横向布局设计的后尾灯完美呼应,使得整车神采奕奕。新内饰则更为考究,全新家族化三辐方向盘与蓝色背光的炮筒式仪表盘,带来浓厚的时尚动感气息;高级钢琴漆处理的面板,则很好地诠释了稳重的轻商务风格,让车内氛围动中有静,相得益彰。

空间方面,轻松实现7座安排,多处人性化储物空间、中排4/6分式座椅带前翻功能等细节设计,使其装载空间最大可达2100L,充分满足消费者商用、家用、出行娱乐等多种选择。

动力方面,新和悦RS有1.5L和1.8L两个排量可以选择,而即将到店的1.5L车型搭载的是“中国芯”十佳发动机。这款全铝1.5L VVT自然吸气发动机采用了先进的DOHC双顶置凸轮轴和VVT可变气门正时技术,将高功率、低油耗、强效能的优势发挥得淋漓尽致。

剑指“多能”借势突破

新和悦RS1.5L车型搭载了深受消费者欢迎的舒适配置,如前大灯高度调节、前大灯自动点亮功能等。豪华型更配备了电动外后视镜带加热、双模电动天窗等,满足车主在不同路况下的使用需求。预紧式安全带、胎压检测系统等安全装备为驾乘人员提供了更到位的安全保护。同时,引擎盖自动气撑杆支撑、后排中央空调出风口、自动恒温空调等新应

用,大大提高了整车的舒适性。

作为“和悦”品牌全力打造的最新力作,新和悦RS以“三车合一,全能商务”的产品优势为消费者商用、家用、旅行、购物等多元化用车需求提供了完美的解决方案,随着1.5L车型的到店销售,新和悦RS将以更齐全的产品满足更多消费者的用车需求,在“多能车”细分市场上实现更大的突破。