



热门车型销量持续看涨 品牌营销策略不断升级 中原车市开门红

春节过后,多家车企率先公布1月份“成绩单”。从销量看,开门红显而易见。从营销看,拼服务的态势日趋激烈。 郑州晚报记者 谢宽

【增长】

中级车新军显实力 致炫领衔广汽丰田 1月同比增长近四成

丰田汽车日前宣布,2013年在全球生产汽车1012万辆,成为第一家年产量破千万的汽车制造商,并以998万的销量蝉联全球销量冠军。其在中国汽车市场的需求也在持续增长,2013年末,广汽丰田新推出的小型车致炫需求旺盛,在没有实车到店的情况下就收获了1.5万个订单,成为广汽丰田全年30万突破性销量的强劲增长极。新年伊始,致炫延续了去年的火爆势头,1月销量达6571辆,春节前订单累计突破21000辆,超过计划140%,引领广汽丰田和丰田中国进入新一轮的增长快车道。

致炫领衔,广汽丰田迎来马年“开门红”:1月以31938辆的销量创下历年同期新高,同比增长高达38.8%,连续三个月销量迈入“3万”大关。同时,广汽丰田旗下车型在各细分市场均表现抢眼:凯美瑞以14997辆的成绩稳居日系品牌NO.1,混合动力凯美瑞·尊瑞销量超过600台,超原定计划逾120%,在国内节能与新能源车中“一马当先”;汉兰达作为国内大中型SUV的创领者,连续54个月获该细分市场冠军,持续扩大领先优势。

【殊荣】

中原车商传捷报,新裕隆斩获全国八项大奖

日前,“新起点,跃未来”东风悦达起亚全国经销商大会结束。在此次大会上,作为东风悦达起亚河南首家授权专营店,河南新裕隆再创佳绩,斩获了东风悦达起亚2013年度全国五星级经销商、全国优秀顾客满意奖、全国优秀售后服务奖、全国优秀销售贡献奖、全国十佳总经理、全国最佳售后服务经理、全国最佳市场经理、全国最佳客户服务经理包括企业、个人在内的八项大奖,延续十年辉煌。至此,河南新裕隆已成为东风悦达起亚河南区域唯一

全国销量冠军、唯一金牌专营店、唯一五星级经销商,并连续11年蝉联东风悦达起亚全国销量10强。

销量的全线飘红,不仅得益于东风悦达起亚品牌优质的产品力,也得益于河南新裕隆深入贯彻“顾客感动”战略在市场上积累下的良好口碑。2014年,河南新裕隆将进一步深化感动举措,在消费者之中,持续传递关爱。围绕“关爱有‘家’”售后服务口号,推出了礼仪强化、认证上岗、满意试乘试驾、感动交车、“+1”服务扩大适

用等系列售后项目,以专业、悉心的服务,为消费者带来家人般的温馨关怀。同时,应景新年,河南新裕隆适时还推出了“骏马迎新春 起亚送祝福”春季免费检测和安全护航服务、“马上有‘爱’”新春特别营销活动及“双跑齐发 马年‘驾’到”新春献礼等一系列惊喜活动,不断超越顾客期待,为消费者带来感动体验。

【布局】

自主品牌提升关键年,江淮二代产品全新启程2014

一年之计在于春,随着新的一年到来,各大车企也纷纷开始“谋篇布局”,其中,江淮乘用车的表现颇为亮眼。在“双品牌”发展和二代新车的牵动下,江淮乘用车以全新实力在2014年抢跑大市:1月,江淮乘用车总销量达到22341台,成功打响抢滩春

季市场第一枪。其中,“瑞风”品牌旗下瑞风S5以近5000辆的成绩领跑SUV领域,和悦A30销量也达到3000台,为“双品牌”在2014年的发展博得好彩头。

江淮乘用车领导严刚表示,“2014年是江淮产品、品牌提升的关键年,二

代产品将进一步完善布局。在承接瑞风S5、和悦A30等车型齐头并进的良好势头下,江淮将会有多款新车投放市场,为消费者提供更多选择。同时,江淮将会在品牌营销方面有更多探索,在2014打造新产品、新实力、新江淮。”



CT示爱行动

新款CT200h携手电影《北京爱情故事》 一票万金全城示爱

CT200h

行动期间购车示爱,还将赢得更多浪漫惊喜,上述活动详情垂询LEXUS雷克萨斯中国经销商。
*补贴价值基于银行购车贷款利率计算。

另一半·我爱你

2014年2月14日~3月14日,凭《北京爱情故事》观影票并选择金融方案购车,即可首付50%拥有新款CT200h与爱的礼遇。首付半价购置新款爱车,与另一半畅享浪漫生活。

省万金·我愿意

首付50%提车之外,还将得到价值过万元*的购车金融补贴。挥别贷款压力,悠享万分爱意。

全系厂商建议零售价:

26.9

元起

THE POWER OF
全混合动力 创·享合一



LEXUS 雷克萨斯中国经销商

郑州远达

郑州市郑汴路与中州大道交叉口(东200米)
0371-5582 0000

花园路混合动力城市展厅

郑州市花园路与红专路交叉口向北50米路东
0371-6688 3888

郑州远达焦作分店

焦作市迎宾路与黄河路交叉口东南角
0391-638 8585