

TOP 汽车 | 市场



悦自BMW 悦自爱心

河南中德宝BMW车主决定成立“爱心马帮”

他(她)因为喜欢,走到了宝马身边;他(她)们因为宝马,成为了朋友;他(她)虽然来自“60后”、“70后”、“80后”的年龄段,却有着共同的心愿,用爱心点亮希望之火。3月6日,在河南中德宝举办的车主座谈会上,几位BMW车主相识相交,畅谈后当即决定成立一支郑州的“爱心马帮”。 郑州晚报记者 谢宽 李汪洋

因为喜欢 他们成为朋友

“60后”的李先生既有慷慨激昂,也有温文尔雅。BMW 730,是他理想的选择。

作为宝马车主,无疑更多时候会不自觉地被人和成功建立起联系。李先生却并没有认为拥有宝马就能和成功等同。“在我看来,真正的成功,应该体现在生活品质的整体提升上。换言之,选择宝马,更源于相信品

牌的力量,喜欢那种把精致融入舒适,把高性能的绅士风度融入尊贵的感觉。”

张女士驾驶的是一辆宝马X3,“70后”的她对车对生活都有着自已的理解。“选宝马就选对了,开车的这两年里,宝马X3没有一点问题,4S店服务很好,我越来越喜欢现在的生活。”

而从事广告业的韩先生是位“80后”,选择的是BMW 320。用他自己的话来说,选择

BMW,让他更多地感受到了自己的爱好与BMW精神的契合。“在很多次户外的探索中,我越来越多地感受到宝马精神与探索运动的相似。”韩先生说,这样的契合让他与爱车更加贴近。

因为感动 他们将成为“爱心马帮”

也许是投缘,也许是爱心冲动。本来一次简单的车主座谈会,嫣然变成了郑州爱心马帮的

“誓师大会”。

“个人能力虽小,但大家都回报社会、奉献爱心,这样的力量就大得多了。”因为热衷于参加各种BMW爱心活动,李先生结识了来自全国各地的BMW爱心车主,并和他们成为朋友。觉得自己在BMW爱心车主俱乐部“找到了家的感觉”,李先生经常和外地的BMW车主互相联系参与爱心活动。

李先生的表态,赢得了在场其他几位车主的认同。张女士说:“宝马爱心基金组织经常会举行一些公益,有一次在南阳社旗,我跟其他宝马车主一起参与了爱心物品拍卖与善款捐赠活动,对我来说就是一次心灵的洗礼。”

河南中德宝4S店工作人员表示:“作为宝马家庭中的一员,我们的目的就是企业在自身坚持做社会公益的同时,还带动了宝马的车主,影响了更多的人,积极投身社会公益中。”

“高大上”的气质,“低奢有”的品位,再加上“魂牵梦萦”的价位 拥有一辆豪车,梦想离现实不远了

极速体验 揽胜极光驾赏极训营郑州开启

3月12日~13日,由郑州永达和谐举办的“独到征城”路虎·揽胜极光驾赏极训营在郑州永达和谐捷豹路虎4S中心正式开启。来自全省的揽胜极光爱好者们共同参与了试驾盛会。

作为路虎家族最具风尚的华彩新星,揽胜极光除了极具创造力的车身线条,还拥有丝毫不差的操控性能,以及革命性轻量化

车身所带来的优越驾乘感受。揽胜极光代表着路虎品牌永不止步的创新精神,而骨子里继承的路虎越野血统和卓越的公路性能,也让它在紧凑型豪华SUV市场中掀起了高潮。

路虎中国还为2014年款揽胜极光推出了“零利率金融优惠政策”,只需30%低首付,2年内月息全免。

豪车亲民 开利星空举行豪车团购会

3月16日,开利星空河南旗舰店举行新款奥迪Q7、丰田霸道团购会,团购现场公布了这两款车的惊喜团购价:奥迪Q7 40 TFSI团购价76万,40 TFSI团购价86万;丰田霸道2700的团购价在43.6万~44.6万。鉴于团购当天大家的购车热情,开利星空河南旗舰店更将团购价格优惠到底,当月进店客户选购这两款车也都可以享受到同样的价格优惠。

特惠购车 河南锦堂盛沃尔沃中心三喜同贺

3月8日下午,“享北欧空气 携亲子同游”沃尔沃车内空气质量体验家庭日、沃尔沃Drive-E“E驱智能科技”的发布,可以说是掀起了一场动力科技的革命,也让沃尔沃汽车再次走世界创新科技的前端。在活动当天,河南锦堂盛沃尔沃中心花园路展厅盛大开启,以一种特别的方式来庆祝3·8这个节日。这个看似是三个不同的主题活动,实则是在共同

阐述着沃尔沃不断进取的造车理念:安全、环保、健康。沃尔沃Drive-E“E驱智能科技”的发布,可以说是掀起了一场动力科技的革命,也让沃尔沃汽车再次走世界创新科技的前端。在活动当天,河南锦堂盛沃尔沃中心给出了自沃尔沃S60L上市以来,最为优惠的购车政策,当天的订购车量也开创了销售先河。

再添新丁 鹏龙万通-奔驰中原万达展厅开业

近日,坐落于中原路秦岭路西北方的郑州鹏龙万通梅赛德斯奔驰城市展厅正式开业。在谈到旗舰店及展厅选址时,郑州鹏龙万通梅赛德斯奔驰旗舰店的销售总监何翔用要塞这个词来形容新店的选址。“新店地处来往郑州的要塞,这无疑为郑西商业战略的重要地点,也是未来郑西经济腾飞的力量所

在。”当我们提及到郑州市在当下已拥有234万辆的汽车保有量数据以及探及汽车发展的空间时,何翔总监提到汽车保有量虽然飞速增长,但是高端车的需求依然很大,人们都会追求更完美更加舒适、安全的智能座驾,“无论是新建的展厅还是全新的旗舰店,我们都对郑西以及郑州的市场容量充满信心。”

近期,中原豪车市场动作频频,有新车开业,有新车品鉴,更有特惠团购。对于一直想驾驭豪车的朋友来说,此时不出手,更待何时?

郑州晚报记者 谢宽



主打7万~8万元市场 景逸X3裕华江南店现车到店

东风风行于2013年8月,面向紧凑级SUV市场推出景逸X5,一上市即以月销量超过7000台的成绩,在8万~10万元SUV市场中遥遥领先,迅速获得消费者的认可,并以月均8000~10000台的销量成绩稳居前列。面对有用车经验的消费者,强大的产品力成为景逸X5热销的根本:强劲的动力、高离地间隙、主销车型标配博世ESP等安全配置,这几个特征正是景逸X5的强项,这也是它能够对城市SUV市场形成冲击的核心产品力。

景逸X5在市场中快速取得

成功,不仅体现着东风风行对消费者需求洞察的敏锐和准确,也给了东风风行乘胜扩大战果的信心。根据东风风行的“细分市场”营销战略,景逸X3和X5将携手冲击紧凑级SUV市场和小型SUV市场。景逸X3将以7万~8万元的售价、越级的空间和配置,给小型SUV市场的消费者带来更多元化的选择。与X5有所不同,景逸X3面向的是有态度的年轻“首购族”。东风风行赋予景逸X3紧凑级SUV的硬件标准,将以“越级”资本,闯入小型都市SUV高端市场。

东风风行意识到喜欢小型

SUV的消费者也渴望得到更大的空间和更舒适的驾乘感受,景逸X3延续景逸家族一贯的“加大号”风格,车身尺寸达到4382×1828×1705毫米,轴距更长达2685毫米,打造出专属于自己的“宽适”风格,前后排乘客的头部和膝部空间都宽裕无虞。景逸X3的行李厢容积则接近800升,行李厢开口宽度超过1100毫米,深度超过600毫米,大宗或者小件物品的放置或取出相当轻松。造型时尚活泼、功能丰富实用和高性价比的景逸X3也由此应运而生。

另外,景逸X3还加入了后



排中央扶手等显著提升乘坐舒适性的配置,令“宽”和“适”都得到充分的体现。景逸X3的出现,为小型SUV市场带来了更为丰富的内涵,也给消费者更多的选择。仅从目前获知的大体信息和售价区间来看,景逸X3已经能对“首购族”产生

强大的吸引力。随着上市日期的临近,景逸X3越来越多的细节也将被逐渐披露,带给消费者的将是更多的欣喜。现裕华江南风行汽车4S店景逸X3已到店,感兴趣的朋友可以到店面对面零距离接触。

详询热线:0371-66537333。