



## “高颜值”新车打头，“文化之旅”营销垫后 秋渐浓，中原车市风景独好

熬过酷暑,迎来金秋,9月,对于车商而言意义非凡。新车摩拳擦掌,即将扎堆上市。营销变幻莫测,品推、团购接二连三。新兵逐一露脸,欲在旺季登场抢先分羹。车市一片热闹,中原车市风景独好。 郑州晚报记者 白贺

### 新车

#### 售价5.88万元~7.58万元,“小鲜肉”瑞风S2登场

8月31日,江淮“颜值+SUV”瑞风S2正式上市发布,售价5.88万元~7.58万元。作为一款针对泛90后消费群打造的全新一代,“小鲜肉”瑞风S2把上市舞台搬到了年轻人喜闻乐见的网络空间,颜值高偏偏还是实力派的瑞风S2,凭借其漂亮的外表和高智能、高安全、高人性化等特征,在论坛、微博、朋友圈掀起了一阵关注热潮。

没有高颜值怎么做朋友?瑞风S2恰好是颜值爆表的小鲜肉,其前脸采用有冲击力的宝瓶口设计,镀铬饰条装饰的进气格栅层次感十足,而光带式LED日间行车灯的加入使得瑞风S2正脸给人“触电”的感觉,第一眼就把颜值控迷住。行云流水的侧身、硬朗的尾部、双色撞色设计内饰风

格等考究的细节,让瑞风S2拥有360度无死角的高颜值。

除了高颜值以外,瑞风S2还是一身高科技加持的SUV。瑞风S2自带ESP车身稳定控制系统、TPMS独立数显智能胎压监测系统、TCS牵引力控制系统、BOS刹车优先等智能安全装备,让酷爱玩耍的年轻人能放心去耍。

而7英寸中控电容大屏,再加上人机智能语音交互系统和车载影音系统,符合年轻人时尚玩乐需求。运动操控上,瑞风S2以CVT变速箱、HSA上坡辅助、ESP车身稳定、倒车影像、CCS定速巡航等丰富的智能配置,让90后的驾控激情一触即发。套用时下的一句流行语:不管是颜控族还是技术控,“颜值+SUV”瑞风S2都值得你拥有!

### 前沿车讯

#### 全新朗逸郑州荣耀亮相

8月29日,上海大众全新朗逸郑州上市发布会举行。新车拥有1.4T和1.6L共计10款车型,官方指导价价格为11.29万元~16.69万元。

全新朗逸共提供了两套不同的配色可供选择,米色内饰更家居一些,适合年龄稍长的用户;黑内则是年轻人的最爱,突出了运动的氛围。值得一提的是,全新朗逸全系标配了ESP车身动态稳定系统、ASR牵引力控制系统、HBA紧急制动辅

助系统以及HHC坡道辅助系统,值得肯定。高配车型还具有RKA智能胎压监测系统、倒车雷达、弯道照明辅助系统、定速巡航、无钥匙启动等。动力方面,全新朗逸将继续提供1.6L自然吸气发动机以及1.4TSI发动机两种选择。传动系统上,与1.4T发动机搭配的为5挡手动变速箱和7挡双离合变速箱,而1.6L车型则搭配了5挡手动和6挡手自一体变速箱的组合。 白贺

#### AX7探访之旅郑州站团购会谢幕

8月30日,在东风风神全国性探访之旅走进中原之际,一场以“致敬英雄,自豪向前”纪念抗战胜利70周年为主题的团购会在郑州落幕。省内客户纷纷汇集郑州,现场气氛火爆,共计收获订单182台。活动现场,试驾客户体验了品质AX7的自信魅力,感悟了30、L60等车型的优越性能。东风风神河南大区销售总监吕茂龙发表致辞,他对东风风神目前的销量形势以及车辆品质等作了

详细介绍,提升了在场客户的购车信心。东风风神河南大区市场经理罗建辉登上舞台,每公布一种车型,观众席就会响起热烈的掌声。当主持人宣布团购开始后,客户踊跃报名,现场排起了长长的队伍,订车榜上客户订车信息不断更新。随后的砸金蛋环节把整个团购活动推向了高潮,客户兴高采烈,冰箱、空调、洗衣机、北京阅兵豪华3日游等各种大奖层出不穷。 白贺

#### 秀卡汽车服务连锁郑西启航

8月29日,秀卡汽车服务连锁电厂路店盛大开业。河南领秀汽车销售服务有限公司领导以及各地加盟商共同见证了本次盛事。据了解,秀卡汽车服务连锁是河南领秀汽车销售服务有限公司旗下品牌,本次开业的电厂路店地处电厂路和冉屯路交叉口北300米郑州银行旁,门店占地面积700平方米,是一家集汽车维修保养、汽车美容、汽车用品销

售、汽车租赁、汽车保险、汽车托管、汽车金融、二手车、车务代办于一体的汽车服务连锁机构。河南领秀汽车销售服务有限公司是汽车后市场中规模最大、服务全、标准高的汽车综合服务性公司。目前,领秀旗下项目“秀卡汽车”“秀卡租车”是公司明星品牌,现豫南已有不少加盟店,并随着企业发展的不断壮大,各地旗舰店也在持续增加。 白贺

### 文化

#### 启乘搭台,明星助阵

#### “启乘名车·2015星光大道冠军演唱会”新闻发布会举行

8月28日,“启乘名车·2015星光大道冠军演唱会”新闻发布会举行。来自全国各地的100多家媒体代表共同见证了本次盛事。河南电视台精彩中原频道副总监周海涛、全国官方媒体联谊会秘书长苏阳、集团总裁贾敏锐、启乘名车广场总经理张泉等领导嘉宾出席发布会。郝亚青、周丽珍、细哥等星光大道明星艺人现身启乘名车广场,为新闻发布会捧场助

威。记者现场了解到,本次“启乘名车·2015星光大道冠军演唱会”总导演由《星光大道》总导演、奥威祥和总裁罗晶担任,届时星光大道冠军旭日阳刚、细哥细妹、晶英组合——英子、宋潮以及各周、月、季冠军等实力唱将与河南电视台梨园春擂主及河南优秀演员一道唱响中原。根据主办方介绍,本次“启乘名车·2015星光大道冠军演唱会”将在河南多个地市进行巡演。

#### 传递“自由我精彩”品牌精神

#### “C3-XR自由炫·彩绘之旅”郑州站精彩启幕

两周之前,由东风雪铁龙C3-XR主冠的2015土豆映像季在上海拉开帷幕,并现场发布C3-XR自由炫彩版。这场东风雪铁龙与土豆映像季的跨界合作,带来了一场C3-XR“自由我精彩”与土豆映像季“自由导演生活”的激情碰撞,并紧接着上演了一场场极致线上、线下整合的青年文化盛事。两周之后的8月29日,“城市驾控新王者——C3-XR自由炫·彩绘之旅”在经历了洛阳站、青岛站之后,带

着自由炫彩版来到郑州,在郑州时尚新地标——国贸360广场拉开了帷幕!大的彩绘墙,小的彩绘板,彩陶DIY,还有C3-XR自由炫彩版、月光版,一亮亮相就吸引了上百数千名顾客驻足围观欣赏。此次自由炫·彩绘之旅所传达的生活方式完美传达了C3-XR“自由我精彩”的品牌精神,不仅实现了东风雪铁龙进一步开拓年轻市场,与年轻人面对面沟通交流的目的,也让品牌真正成为年轻文化的引领者。

## 东风标致“动·感”全系车型体验行动 三位一体突围用户体验

7月11日,一场历时半年,覆盖全国118座城市,由东风标致全系车型参与的全方位、一站式体验营销活动——“动·感”全系车型试驾体验活动正式启航。在车企官降声一片的氛围中,东风标致从用户体验入手,线上营销向线下营销延伸,探索逆势上扬的新思路。

### 紧贴消费特点 展示“E动”成果

此次“动·感”全系车型体验行动覆盖全国118座城市,其中,二三级城市占90%以上。

以“高效、经济、环保”为核心理念的“E动战略”,是3年来东风标致品牌发展的核心战略之一,通过在动力总成技术方面的全面提升,特别是“T+STT”高效动力的推出与普及,为用户带来更高效的动力、更低的油耗和更愉悦的驾乘体验。如今,以“小T大作”1.2THP发动机、8冠王1.6THP发动机、最强芯1.8THP发动机为“T动力”组合,已全面搭载在东风标致全线产品上,再配合时下最火热、

成熟的微混合动力技术STT智能启停系统,让更多消费者充分感受到涡轮增压带来的动力优势同时,实现节省燃油和降低排放的双重目的。

基于此,为了让更多消费者体验到焕然一新的东风标致产品,东风标致举办了迄今为止规模最大、形式最丰富的体验活动,全系7款国产车型及两款进口车型齐上阵,细分的车型种类、丰富的车型选择,为消费者全面体验东风标致产品驾驭体验提供了便利,满足现今消费者多样化的购车需求。

### 产品体验 具象品牌魅力

此次“动·感”全系车型体验行动,场地试驾环节设置了“城市突围”体验区、“完美驾驭”体验区。“单边失速”“台阶路”“轮胎路”等科目足以体现出车辆完美的通过性能。

从最早买的207,到现在开的508,以及即将给媳妇提的3008,参加本次体验活动的佟先生可谓东风标致的忠实粉丝。

“刚毕业时,资金有限,东风标致207伴我一路创业,功不可没。而后置换了508,公私兼顾,面子里子全有了。下个月准备再给媳妇提辆3008。东

风标致操控好不用多说,高效能涡轮增压技术的应用更使油耗一降再降,通过这次全方位体验,对东风标致品牌有了更深刻的认知。”佟先生说。

据了解,东风标致的体验活动并未仅停留在产品层面。未来,在“品牌体验”层面,展现品牌历史底蕴、产品优势和未来发展趋势的“标致大道”品牌旗舰店也将于年内正式开业,在“服务体验”层面,涵盖售前、售后和二手车的系列服务体验活动也将持续开展。 白贺

