



暖春三月  
市场尽吹服务风

14 版

立足“大众”  
突破“大众”

15 版

陆上大亨

克莱斯勒

16 版

**TOYOTA 富达丰田**  
经销花冠、陆地巡洋舰、柯斯达等 一汽丰田全系车型  
提供维修服务、配件供应、全品牌二手车置换  
网址: www.fudatoyota.com 电话: 68963588 68963599

**丰田维修专家** 服务热线  
**68989120**  
广汽丰田富达航海路店 地址: 航海中路179号(富达汽车广场)

**诚信经营 和谐消费**

3·15 诚信经销商

3月10日-11日,本报汽车工作室举行了以“诚信经营,和谐消费”为主题的2007汽车行业3·15大型展示活动,通过现场展示和读者评选,最终评出了20余家优秀诚信经销商。

- 河南天时汽车销售服务有限公司
- 河南双盛汽车销售服务有限公司
- 河南广发汽车销售服务有限公司
- 上海大众郑州销售服务有限公司
- 河南豫港汽车销售服务有限公司
- 河南万通一汽贸易有限公司
- 河南神风汽车销售服务有限公司
- 河南新裕隆汽车销售服务有限公司
- 郑州海马汽车销售服务有限公司
- 河南大陆汽车俱乐部有限公司
- 河南华星汽车销售服务有限公司
- 河南裕华上联汽车销售服务有限公司
- 河南富达雷铁龙汽车销售服务有限公司
- 郑州富达丰田汽车销售服务有限公司
- 河南万佳捷泰汽车销售服务有限公司
- 河南豫港华信汽车销售服务有限公司
- 河南裕华晨光汽车销售服务有限公司
- 河南裕华奥捷汽车销售服务有限公司
- 河南东华汽车销售服务有限公司
- 郑州豫北机电汽车销售服务有限公司
- 河南四海盛景汽车销售服务有限公司
- 河南世纪阳光汽车销售服务有限公司
- 河南裕华金阳光汽车销售服务有限公司

**3月 买车正当时**

本报记者 李莉

本月,从最早行动的东南蓝瑟和菱绅,到上海通用凯越,再到一汽大众,国内三大车商用降价点燃了2007年车市的战火,接连不断涌出的新车更让车市战火不断升级。汽车市场硝烟正浓,得到实惠的显然是持币待购的消费者。

**降价潮袭击车市**

从3月1日起,东南三菱开始对旗下部分车型进行价格调整,三菱蓝瑟降价最高幅度达到8000元,直接跌破10万元大关。就在东南汽车宣布价格调整的第二天,上海通用汽车表示,自3月2日起,对旗下别克凯越全车系价格进行调整,各车型售价下调7000~10000元,直逼10万元大关。3月7日,一汽大众启动“突破07行动”,对旗下4款主力车型捷达、新宝来、高尔夫、速腾全线降价,最大降幅达2.1万元。

业内人士分析,进口车关税不

断下降,迫使国内汽车厂家不断降低价格,以此增强市场竞争力;中级车市场竞争日益升温,厂家希望通过价格变动让出部分利润巩固扩大本车系的市场保有量,而在售后服务上寻找新的利润增长点。与此同时,三四月份是新车上市比较集中的时期,一些汽车厂家希望以降价来刺激老款车型的销售。

面对二连三的降价,一贯善于打价格战的日系车这次反应却并不明显。东风日产中原专营店的销售人员说,日产天籁等车型这次并没有跟风降价,轩逸、颐达更强调调的高科技含量和人性化设计,同时,也通过增加配置如增添车载DVD、倒车影像监视系统等配置来提高市场竞争力。

**新车渐欲迷人眼**

面对三大厂商的价格冲击,

另一些汽车厂家则通过扩充车型来迎接挑战。据不完全统计,仅3月份就至少有15款新车上市。

3月9日,海马汽车福美来心动版、新普力马在全国同步上市;3月12日,北京现代举行新品发布会,一举推出5款新品,产品全线扩充;3月18日,长安福特S-MAX高调上市,这款荣获“2007欧洲年度车型”大奖的福特S-MAX以其动感的设计、灵动的空间也夺得了不少消费者的眼球。

记者从郑州海马汽车销售公司了解到,从海马汽车福美来心动版及新普力马上市一周的市场反应来看,两款新车凭借不足8万的价格、较高的性价比,受到了有意购买经济型汽车消费者的欢迎,新车销售正处在不断升温的阶段。

北京现代河南长江某销售负责人告诉记者,随着我国汽车行业完全竞争时代的到来,单一车型利润空间降低,不利于参与市场竞争,厂家需要不断扩大生产线,增加本车系车型,才能适应更多消费者的不同购车需求。

**买车正当时**

3月15日,记者在部分一汽大众专营店看到,尽管下着雨,还是有不少消费者前去看车,相比春节刚过的冷清场景,市场有了不少的升

温。河南万通的销售人员告诉记者,一汽大众的四个品牌降价后,店中的客流量较之前增加40%左右,特别是2006年刚上市的速度腾,销量增长十分明显。但也有些消费者采取了观望的态度,市民钱先生的话说出了部分消费者的想法:“再等等看吧,一汽大众都降价了,其他品牌的车型应该也会跟进。”

记者上周在中原西路部分汽车专营店发现,节前人流如织的景象明显少了。东风日产中原专营店市场部经理告诉记者,目前消费者购车渐趋理性和成熟,节后减少的客流主要是看车群体,而汽车实际销售量并未有大幅下滑。

面对二连三的降价风潮以及接连不断涌现的新车,一些消费者有点儿难以做出最佳选择。专家建议,买车要从各自的实际需求出发,如果看中经济且性价比比较高的旧车型,就不要受到新车的诱惑,降价之后就是最佳的购车时机;如果看中新车的全新设计及优越性能,则应该出手及时出手,因为新车降价往往要一个较长的等待期。



**要闻点击**

**RIO 7城市巡回路演引热潮**

3月31日,东风悦达起亚“I世代”——RIO将在深圳首开主题为“I世代行动”的大型巡回路演活动;截至5月26日,活动将先后蔓延至昆明、成都、武汉、南京、济南、天津6大城市,为更多的中国消费者提供亲身体验RIO“I世代”理念及性能优势的机会。

作为RIO上市后首次全国范围内的巡回路演,“I世代行动”的活动设置阐释了“I世代”个性、张扬、自我的精神,精心营造出积极进取、活力十足

的氛围。在活动现场,你不仅可以品味RIO充满动感的时尚外观,还能一试身手,既可加入到别具一格的趣味试驾环节,也可参加考验驾驶技能的专业试驾,感受RIO的卓越性能。如果你是个电玩高手,在体验之余,你还可以在赛车游戏区尽情冲关,和其他现场观众同场竞赛,赢取丰厚奖品。此外,现场独具匠心的即兴涂鸦创作和热力四射的表演,将生活与时尚完美结合的同时,充分张扬了“I世代”进取拼搏的精神。东悦

**众泰汽车 全系价格调整**

3月12日,众泰汽车宣布启动“震撼07”行动,众泰2008全系价格大幅调整,每款车降价5000~6000元不等,降幅超过10%,而1.3L产品更是直接进入4万元区间。

据了解,本次价格调整作为众泰汽车“震撼07”行动的第一步,主要目的在于以感恩的心态和实实在在的回报回馈消费者,为广大消费者降低购车成本,带来更多实惠。首先,大幅调整了现有1.3L、1.6L众泰2008的价格。通过调整使得价

格一步到位,触到了同档车型市场的价格底线,进一步拉大了与精品的价格差距,赋予众泰2008超强的性价比优势,成为该市场区间最具有竞争力的车型。随后,还将推出1.5L众泰2008,一方面是响应国家倡导小排量汽车号召,适应现行汽车消费税政策,追求环保性、经济型汽车的消费理念,同时是为了为消费者降低用车成本,进一步提升众泰汽车的整体竞争力,继续保持众泰2008旺销的良好形势。吴泰

**黄海第二代MPB 客车全国巡展**

近日黄海第二代MPB分四条线路,12辆车同时在全国高调巡展,黄海第二代MPB在第一代的基础上进行升级,造型更趋大气和圆润,在内饰方面更趋向于旅游巴士的豪华,可以在空调系统、暖风系统、影视服务、单双门、座椅布置等方面进行选装,座位数最多可达59+1+1个。除此之外,第二代MPB还在座椅上方增加了能容纳随

身物品的行李架,在车身底部增设了贯通式、单体式行李箱。采用环保型发动机,同时采用ABS、自行间隙调整臂、行车记录仪、干燥器等作为标准配置。在底盘各系统的配置上,车身结构也更趋向于公路客车,整车骨架采用高强度碳素钢异型钢管焊接结构,做到整体结构重量轻,强度高。

海鹏

**回报暖恩 开启新春**

**2007**

**SANTANA 3000**  
实力·真朋友

**上海大众汽车**  
SHANGHAI VOLKSWAGEN

**上海大众新春感恩,大礼真情回馈!**  
在3月31日前

- 凡前往我公司购买POLO劲情/劲取的用户,可在以下两种时尚礼品中选择其一。(SWAROVSKI水晶制品或黑色/蓝色MOTO KRZR 幻镜手机);
- 购买领驭2.0L/1.8T的用户:六万公里全程专业保养和附件产品—卫星导航器;
- 购买领驭2.8V6的用户:六万公里全程专业保养;
- 3月10日-3月25日春季关爱发动机免费检测专场,16项专业免费检测,维修/保养赠送精美礼品。

**SANTANA 3000**  
实力·真朋友

**上海大众汽车**  
SHANGHAI VOLKSWAGEN

**河南裕华上联汽车销售服务有限公司**

地址:郑州市城东南路118号 销售热线:0371-66828547 66817777 67259566(北环店)  
二手车免费评估热线:13937117586 网址:www.svw-hnhome.com 24小时服务热线:0371-66819405

**链接: 3·15 春季车展回顾**



河南裕华晨光的华星骏捷大气稳重



河南世纪阳光江淮瑞鹰稳健动感



河南豫港华信的奔腾引人关注



河南大陆奇瑞A5、瑞虎引起众多消费者追捧



万通一汽、裕华奥捷的新宝来、速腾受青睐



河南万佳捷泰索纳塔性能优越