新车预订、优惠促销、个性服务……面对即将到来的“五一”黄金周,中原各汽车经销商摩拳擦掌,纷纷推出特色各异的活动,回馈老客户,吸引新车主。经销商要抢占的是黄金市场,消费者得到的是切切实实的实惠。中原车市,激情正在喷发!

迎“五一”中原车市 总动员

别克林荫大道 全面接受预订

来自上海通用别克在河南的经销商河南新纪元汽车的消息,上海通用汽车全新别克旗舰——Park Avenue 林荫大道已恢弘面世。河南新纪元汽车各大展厅即日起全面接受预订。这款充满尊贵气度、融会顶尖动力与舒适科技的产品,将树立其在国内豪华高档车市场的强势地位。

作为上海通用汽车敬献给中国豪华高档车市场的扛鼎力作,别克 Park Avenue 林荫大道汇集了通用汽车全球研发力量,基于通用汽车最新一代 GRWD 全球后驱平台打造。别克 Park Avenue 林荫大道为该平台亚洲市场首发车型,通用全球未来也将有更多的高端车型诞生于此平台。它以 0~100 公里 7.8 秒的平顺加速,精准稳扎的顶级后驱技术,带出澎湃酣畅的“动”态驾驭感受;同时,宽绰宁静的舒适空间、领先当代的安全科技,营造出豪华舒适的“静”态空间。

沃尔沃 推出限量版 S40

为了庆祝沃尔沃 (Volvo) 汽车公司 80 周年生日,从 4 月 16 日起,沃尔沃汽车公司推出限量的 S40 2.4i 车型,售价为 29.8 万,S40 2.5T 车型,售价为 35.8 万。凡购买沃尔沃任何车型现车的车主还将获得沃尔沃汽车 80 周年精美大礼包,其中包括限量版苹果 IPOD;S40 T5 现车将推出增配一体式导航系统;同时选购全新 S80 2.5T 和 XC90 2.5T 现车的车主可免费加装导航系统,选购 S80 3.2 和 XC90 3.2 的车主可免费加装 DVD 娱乐系统。

为了感谢广大车主对沃尔沃汽车的厚爱,河南顶盛将为此次 80 周年庆典活动提供更多优惠活动,在庆典期间(4 月 16 日~6 月 29 日)购买沃尔沃 S40 现车的客户,可享受 2 年或 4 万公里的免费保养特惠,购买沃尔沃 S80 或 XC90 现车的客户,可享受 2 年或 6 万公里的免费保养特惠。

宇达国际 推出春季购车节

4 月 21 日,备受期待的“首届宇达国际春季购车节”系列活动在郑州宇达国际汽车汇展中心广场隆重开幕,21、22 日两天就吸引到数千名用户前来赏车、试车。有近三分之一的用户更是从安阳、洛阳、新乡、许昌等地赶来。一户现场购车的一家三口拿着车钥匙兴奋地告诉记者:“来宇达购车,品牌全,车型多。”

据郑州宇达国际汽车汇展中心首席运营官曹雷介绍,此次举办购车节活动,将展厅内数十家经销商经营的几十款中外名车从展厅内移到广场上,并且尚未进驻“宇达国际”的其他经销商也积极参与此活动。在“五一”前夕,举办消费者进店赏车有礼、购车即可赢取电脑大奖等幸运抽奖活动,真正让消费者在轻松实现购车梦的同时,享受到实惠。同时为了实现“倡导快乐购车,畅享完美生活”的活动目标,我们另外还将组织活动期间幸运购车车主,共同去新密凤凰山景区“相约春天”宇达车主激情自驾游活动。

裕华奥捷 水晶之旅启程

据了解,为使一汽-大众用户体验无处不在的关爱,感受细致、数字化的服务品质,确保“五一”出行安全顺畅,裕华奥捷将在 4 月 23 日~5 月 15 日推出水晶之旅“五一”服务活动,这是 2007 年一汽-大众服务品牌推广的首次全国性活动。活动内容包括三大项免费检测、春季出行装备赠送、全国著名景区户外服务站。

此次活动旨在给用户一个更透明的价格体系、给用户一个更清晰的解决方案、给用户一个更明白的解释、给用户一辆更整洁的车辆。同时,借用水晶透明、纯洁的特性,通过活动与用户之间建立起无障碍、透明的水晶式关系;通过水晶式的沟通让用户更加了解并满意于裕华奥捷的服务质量。

购起亚嘉华 送香港双飞

记者从河南双盛获悉,“五一”期间凡购买起亚嘉华的用户均可享受该店赠送的香港双飞活动,这是河南双盛汽车被东风悦达起亚汽车有限公司授权为起亚嘉华河南省总代理后首次推出的优惠活动。

同时,在“五一”期间,针对其他车型河南双盛还推出了“免费检测空调系统,购车送五一大礼包”等活动。

凯迪拉克 全车免费检测

为了更进一步展现凯迪拉克“尊重尊贵、省心省事”的高品质服务,使凯迪拉克车主能全面体验凯迪拉克品牌服务的精髓,充分展现出对客户人性化的关怀,4 月 15 日~5 月 15 日期间,河南新凯迪将进行“无限尊享,春日盛放”凯迪拉克全车免费检测活动。

活动内容包括免费享受全车 28 项专业检测、免费全车问诊服务、免费享受全车清洁(含发动机舱)、客户填写问卷调查表免费获赠车用多功能手电筒礼品一份、自费更换美孚机油再赠送电子手表礼盒一份、活动期间所发生的保养人工费,一律按照原有基础上打 9 折优惠。

华通比亚迪 大礼双重送

记者从河南华通了解到,为庆祝比亚迪汽车 1、3 月份月销量突破万辆,该店将在黄金周期间举行“月销万辆,日送万金”活动,每天送出一万元现金优惠;同时,为迎“五一”黄金周并庆祝比亚迪 F3-R 上市,“五一”期间,该店每天还将送出一台特价车。

豫港华信 放心奔腾关爱随行

4 月 20 日至 5 月 20 日,凡到河南豫港华信汽车销售服务有限公司购车的客户均可参加“放心奔腾,关爱随行”活动,活动期间到河南豫港华信的客户可享受空调、制动、行驶系统的免费检测,并可领取奔腾专用车载气泵一份。

河南雄风 购三菱获贵宾礼品

5 月 1 日~7 日,凡在河南雄风订车、购车客户,均可获得限量三菱专属贵宾礼品,还可获赠爱车 6000 元豪华装饰!

思 贝 瑞 娟

郑州日产成为 NISSAN 品牌轻型商用车主要发展基地

4 月 20 日,郑州日产在 2007 上海国际汽车展上宣布,07 款 NISSAN D22 高档汽油皮卡近期将与国际市场同步上市。经了解,在 7、8 月份,郑州日产还将陆续推出 SUV“奥丁”和 MPV“御轩”两个新车型。一年推出 3 款新车,这在郑州日产的历史上是没有的。再结合东风汽车有限公司日前发布的消息,种种迹象表明,日产已经开始在郑州加温,郑州日产这个已经 14 岁的合资企业迎来了又一个重大发展机遇。

据河南日产副总经理郝身健介绍,“奥丁”和“御轩”分别脱胎于郑州日产的帕拉丁和日产的 MPV Serena,今年的目标销量为 8000 辆和 5000 辆。奥丁和御轩是郑州日产在中国汽车行业中率先实施双品牌发展战略所取得的第二批丰硕成果。2004 年 10 月份,郑州日产走到“东风汽车”旗下,迈上了“双品牌”(东风品牌和 NISSAN 品牌)并行发展的道路。分别于去年年初和年中上市的锐骐柴油皮卡和锐骐多功能商用车相继走红,为双品牌战略博得了开门红。这一成绩坚定了郑州日产全体员工和日产、东风两大股东走双品牌之路的决心。

3 月 30 日,东风有限宣布,郑州日产作为 NISSAN 品牌轻型商用车的主要发展基地,将努力强化 NISSAN 品牌轻型商用车在中国的发展和壮大;与此同时,为了实现两个品牌运营价值的最大化,东风汽车股份有限公司继续拥有郑州日产 51%的股权。在此基础上,东风有限将在研发、生产、销售网络等资源上对郑州日产进行支持和补充,从而使两个品牌在郑州日产发挥最大限度的相乘效果。

作为日产轻型商用车的发展基地,包括 SUV、MPV 及其他乘用车变型车等多款 NISSAN 及东风品牌产品,均会按计划陆续投放到郑州日产。

郑州日产获得这样重要的战略角色,可谓多年认真修炼的结果。14 年来,郑州日产坚持不懈地消化吸收日产的各种标准和程序,产品和企业在市场上树立起了高品质的形象和良好的口碑。2006 年,郑州日产的汽车产销量突破 3 万辆,同比增长 38.4%,远远超过行业 25%的增速。各款车型在其所在细分市场上的份额均实现了平稳增长,帕拉丁在中高档越野型 SUV 增速连续 3 年下降的情况下,市场份额连续增长;D22 皮卡连续 4 年稳居高档皮卡市场第一名,占有接近 60%的市场份额;东风锐骐柴油皮卡上市当年即占领了中高档皮卡市场 30%的份额。基于这样的优良业绩,日产和东风两大股东,分别授予郑州日产“日产全球海外地区奖(GOM 奖)”、“东风汽车公司十佳单位奖”。

14 年来,贫瘠的产品资源严酷地锤炼着郑州日产管理团队的经营能力,使他们生发出一种“挑战极限”的达喀尔精神。郑州日产虽然企业规模较小,但潜藏着巨大的爆发力。去年以来,郑州日产站在业界和未来的高度,创设了“相信、相伴、相成就”的企业品牌,提出了“一对一终身贴心服务”的服务理念,并展开了一系列品牌建设行动,把经营理念由单纯地关注产品、销售提升到了产品、顾客共同关怀的高度上,进一步提升了企业形象,有力地促进了市场开拓。这一系列现象和进展表明,郑州日产的经营管理水平已经提升到更高层次,企业已经驶上高速发展的快车道。这一事实也证明,在中外合资企业里实施双品牌发展战略,不仅行得通,而且具有巨大的魅力。

本报记者 张 磊

车市探营

中原日产举办汽车全能赛

4 月 22 日,东风日产中原店在河南汽车公园举办了“NISSAN 汽车全能赛金牌英雄会”主题试驾活动。活动现场,天籁、轩逸、骏逸、骐达以其各具的优势吸引了试驾者的目光。同时举办的天籁倒车影像、轩逸单圈计时等活动再次将消费者的热情燃起。

获得当日单项冠军的陈先生告诉记者,当把天籁新春版 230JK 豪华版挡位置于倒车挡时,新增的倒车影像监视系统便自动接通了位于车尾的多个高清摄像头,将车后状况以三色模式清晰地显示于车内中控台的液晶显示屏上。据了解,天籁新春版 230JK 豪华版所搭载的 VQ 系列引擎是日本原装进口的 V6 引擎,该引擎已经连续 13 年获得了“世界十佳引擎”的殊荣;轩逸 1.6L 则既拥有高级车的优雅气质、宽大舒适的驾乘空间、先进安全系统、强劲节能的动力系统,同时,14.38 万起的价格,也很符合当代逐渐富裕的中国家庭的需求。

参与此次活动的车主王先生认为,此次的试驾活动让他们直接了解到东风日产各系轿车的性能与特点,着重比较轿车的操控性、安全性、动力性等方面的关键特性,可以在体验驾驶乐趣之余选购到一辆称心满意的座驾。

魏 娟

五彩旗云家庭版发布

综观近几年的中国家用车市场,国产汽车巨头奇瑞凭借其旗下“QQ”产品的时尚气质,一举颠覆国内消费者对家用车的固有认知,将绚丽的色彩元素,充分融入到轿车的产品设计中,为中国的大街小巷增添了一抹新意。奇瑞再次发力,将色彩与家庭元素充分揉入新年推出的产品中,正式发布“五彩旗云家庭版”系列产品,将剑直接指向中国家用汽车市场。

据了解,本次发布的“五彩旗云家庭版”,创新地将旗云 1.3 中的五种色彩分别对应到不同的家庭:新增的中国蓝、维也纳金,对应于内敛平实型、美满幸福型家庭;原有魔力黑、奇瑞白、浅香槟三大色系,则分别对应于稳重成熟型、艰苦创业型、温馨浪漫型家庭。可能很多朋友都会和小编一样产生疑问,汽车颜色与家庭怎么能联系到一起。记者对此也采访了奇瑞汽车销售公司副总经理李勇军:“在我们近几年针对家庭用车的购车行为调查中,发现一个很有意思的现象:家庭性格与所购汽车的颜色总会有微妙的关系。我们根据国内购车的统计数据以及国内心理学、消费行为学权威专家意见,会同公司的产品设计和研发部门,共同针对国内的不同家庭用户,为其量身定做不同的汽车颜色。”

此外,“五彩旗云家庭版”还别出心裁地为五种类型的家庭准备了“大礼包”,其中配合车身颜色的头枕、座套和脚垫,为车主在后期装潢省去诸多麻烦;而手刹套、排挡套、温度计、后视镜套、安全带套、纸巾盒套、方向盘套、助力球、指南针、CD 包,虽然微不足道,但是却为家轿车车主想得足够贴心。

楚 阁

车市动态

RIO 全国巡演引发“i 世代”热潮

继深圳、昆明、成都、武汉站活动取得良好反响后,5 月 12 日,东风悦达起亚 RIO 千里马“i 世代行动”大型巡回路演活动第五站将在南京举行,为广大消费者提供亲身体验 RIO 千里马“i”理念及性能优势的机会。

据河南广发、河南双盛、河南裕隆、洛阳悦达介绍,作为 RIO 千里马上市后在全国范围内的首次巡回路演,“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,你不仅可以品位 RIO 千里马动感的时尚外观,还能一试身手,可加入到别具一格的趣味试驾环节和考验驾驶技能的专业试驾,感受 RIO 千里马的卓越性能。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。

风 云

一汽大众速腾试乘试驾

4 月 21 日,裕华奥捷在河南汽车公园为速腾车主及试乘试驾者举办了一场别开生面的“感受速腾,关爱随行”服务活动,吸引众多速腾车主及试乘试驾者的积极参与。

活动分为速腾试乘试驾、五一出行知识讲座、现场免费专业检测、趣味驾驶技能比赛几个环节,客户之间以及客户与奥捷之间的沟通交流贯穿始终。据了解,速腾作为一汽-大众力推车型,自去年上市以来,其精良的品质和极高的性价比受到消费者的热捧。裕华奥捷负责人表示,通过试驾活动可以和速腾车主进行无障碍的沟通,使车主体验到一汽-大众品质服务。

魏瑞娟

江淮轿车举行首批经销商签约

4 月 20 日上午,江淮汽车上海车展展台上举行了隆重的首批经销商签约仪式,来自全国各地的 55 家经销商与江淮汽车正式签约,加入到江淮轿车的阵营,并将立刻着手进行 4S 店的筹备和建设工作。河南新世纪亚飞作为郑州首家授权专营店与江淮汽车签约。

此前在江淮汽车总部合肥举行的招商大会上,共有 300 多家经销商参与,而参会人员更是达到了 600 多名,可谓盛况空前,江淮汽车和经销商们经过慎重的双向选择,最终决定了第一批加盟的投资者。在一个月时间内就获得如此的成果,与江淮汽车较强的品牌影响力密切相关,也可以看出各界人士对江淮汽车发展前景普遍看好。

沈 宁

QQ6 降价 凸现微轿性价比

一直以来,微轿市场对价格就有着异乎寻常的敏感,本月初,作为第三代微轿领导品牌的奇瑞 QQ6 也宣布降价,其中持续热销产品 QQ6 1.1MT 降幅达 4000 元,1.3MT 也达到了 2000 元,这不仅使早已竞争激烈的国内微轿市场的竞争秩序再次升级,更使微车市场价格基本“探底”的传言不攻自破。经对比夏利 N3 三厢 1.3L 比 QQ6 仅多一个高度可调方向盘,而 QQ6 多了发动机防盗、行车电脑、两后门电动车窗、动力转向、电调收音机、MP3、ABS+EBD 等,优势相当明显,QQ6 多了至少 6500 元的配置。相对性价较高的奔奔,比 QQ6 多了个单气囊,但 QQ6 多 MP3 音响控制器、发动机防盗、行车电脑等。

在以价格为导向的微车市场中,以空间、智能化装备等优势进入市场的 QQ6 一直深受青睐,而此次价格下调则进一步提升了其综合竞争力,争取了竞争的主动权。专家表示,正处于热销期的奇瑞 QQ6 此次大规模降价,不但证明了自身的实力和信心,也将压力甩给各个竞争对手,有可能引发微车市场新一轮洗牌。

孙 慧

长安之星 II 代 用户“回娘家”

4 月 18 日,长安汽车河南分销中心举办的“亲情关怀”长安之星 II 代用户“回娘家”活动在郑州市文化路北段的销售展场隆重举行。据悉,经过全面设计、全新升级的长安之星 II 代在上市后的一个月内取得了优异的销售成绩,在此背景下,长安公司特举行“亲情关怀”长安之星 II 代“回娘家”活动,对长安新用户进行爱车免费检测活动;同时在黄河岸边的“渔家乐”准备了精彩的游戏活动:钓鱼、棋牌赛等。长安汽车河南分销中心总经理在致词中表示,长安之星 II 代是适应微车市场发展的新需求而诞生的产品,将促进微车市场的产品整体提升,也将促使微车市场的竞争进一步加剧。

“长安之星 II 代”以“创新、领先、高品质、实用”为设计理念。长安之星 II 代全车采用 23 项专利技术,288 项技术升级和 800 多项零部件性能提升,并通过积极地开展国际合作,全面提升整车品质。长安之星 II 代以新高品质标准全面满足市场对新一代微车的更多需求,整车优势集中体现为“三新”,即“新外观”、“新品质”、“新空间”。长安之星 II 代承载性得到了加强。底盘经过全新设计调校,大幅度提升了承载能力和行驶稳定性。长安之星 II 代搭载长安江陵牌大马力发动机,功率为同级别微车中最大。

海 英

东风 Honda 新世代 CR-V 诞生

4 月 21 日,东风 Honda 新世代 CR-V 在东风本田河南港源店、河南双仪店登陆中原,共推出 2.0L 经典版自动挡、2.4L 豪华版自动挡,并特别推出配备车辆稳定性辅助装置 VSA、侧安全气帘、倒车雷达等顶级安全配置的 2.4L 尊贵版自动挡三款车型。

新世代 CR-V 以轿车化的精练流线、低重心车体,配合精致大气的细节设计,将睿雅风度与锐力气度完美交融,更具动感与激情;蓝色自发光仪表盘、高度角度可调方向盘、8 向电动智能座椅,体现人性关怀,彰显公务舱般的舒适优质感受;动力方面,新世代 CR-V 秉承了最新 NP4 2.0L/2.4Li-VTEC 发动机,兼具丰沛动力输出与低燃油消耗的理想平衡。此外,采用全新优化的麦弗逊独立前悬架、反作用双叉杆后悬架、17 英寸轮胎和新实时四驱,提高了新世代 CR-V 的通过性、舒适性。

据位于郑东新区河南双仪特约销售服务店总经理谢志强和河南鑫港源副总经理王世威介绍,新世代 CR-V 是 Honda CR-V 的第三代车型,将运动感和多功能性,与轿车的高质感和舒适性完美结合起来,集“安”、“环”、“省”、“乐”先进技术于一体,更富价值与魅力,使其成为当今都市 SUV 的经典。

郭思贝