

增配、降价、送大礼

车商发起“夏季攻势”



韩国双龙爱腾降1~2万元,一汽丰田威驰售价下调5000元……销售淡季,车商变着法子刺激消费者的购车欲望,或明调或暗降,都是为了在激烈的竞争中拉动销量,保住市场占有率。

欧蓝德赠送十全高配

日前,记者从北京奔驰—戴克授权经销商处获悉,针对4X2手动版,欧蓝德开展推出了“十全实美 幸运不断——赠送十全高配”促销活动。即日起,凡购买欧蓝德4X2手动版的车主均可获赠车载DVD、GPS导航、可视倒车雷达、无线蓝牙、钛银内饰和车顶行李架,更配以欧III排放发动机、自动空调、四轮盘刹和发动机罩,消费者不必“斗智斗勇”就可以轻松捧回超值大礼。

活动中赠送的GPS导航,具有自动检索和路径自动修正功能,能够为车主精确的提供全国省级以上道路和各大城市地图。而车载DVD系统让车主在聆听美妙音乐和领略大片风采时,充分享受妙不可言的休闲生活。活动中赠送的可视倒车雷达、无线蓝牙等配置则在安全性、便捷性方面进一步满足了消费者的需求,提升了消费者“车生活”的品质。

双龙出击推出“享·爱就爱”

双龙汽车6月上旬挑起双龙第一轮产品营销活动——“挑战07,双龙出击·享·爱就爱”增值让利行动的序幕,此次营销活动的主要内容是享御08的正式上市和爱腾的降价让利信息。爱腾将拉开双龙进入中国市场后的首波增值让利风潮,

在不同车辆配置中降价幅度为1~2万元。

今年双龙汽车第一季度销量即超过2006年全年。这个成绩离不开双龙车主对我们品牌的支持和对产品的青睐。这次产品营销活动的另一个举动则是不久前在青岛车展上发布享御08正式上市的信息。这款产品不仅代表了双龙汽车在未来SUV市场的发展趋势和方向,更重要的是这款Power in Style的新款车型从内在到外观更加直观地诠释了双龙一贯倡导的“挑战自我,超越自我”的SUV精神,相信它的上市很快会引起一阵购买热潮。

沃尔沃S80执行全新价格

记者从河南顶盛了解到,从6月11日起沃尔沃S80将在中国市场执行全新的市场价格策略,新的市场指导价分别为:S80 2.5T 为55.8万元,S80 3.2为66.8万元,S80 V8 4.4 为89.5万元。全新沃尔沃S80是沃尔沃轿车的旗舰产品,以原装进口形式于2006年10月正式引入中国市场,赢得了市场的青睐。

今年3月中国区设立首席执行官,由柯力世先生领导中国业务团队全面推进中国市场的业务并且直接向全球总部汇报;沃尔沃C70的上市,更加丰富了沃尔沃汽车在中国的产品线,与S40,S80和XC90一起,在豪华车市场上树立了一道

斯堪的纳维亚豪华的亮丽风景线;时值沃尔沃汽车80周年庆典,沃尔沃汽车不仅在2007年上海车展展出了全新全车型,展示了沃尔沃汽车的80年的传承和创新,还在市场上推出了80周年大礼包和S40 29.8万元的特别版回馈客户。2006年沃尔沃汽车在中国市场取得了优秀的业绩,全年销售超过7000辆,增幅达50%;2007年第一季度更是以61%增幅持续快速增长。

威姿 威乐最高优惠5000元

据了解,自15日起,天津一汽旗下NBC平台上威姿、威乐两大品牌的全线产品进行价格调整,在原有国内统一价格的基础上进行最高5000元的降价优惠,使更多消费者在炎炎夏日享受到有车的幸福生活。

威姿、威乐及丰田威驰同属享誉全球的丰田NBC平台上的产品,多年来,它们在国内外积累了足够的人气,也建立了良好的口碑。威姿(欧洲原型车Yaris)这款具有纯正丰田血统、曾获日本和欧洲最佳车型奖,活泼爽朗具有动感造型,外观独树一帜。威乐(欧洲原型车Echo)更是集多项优势性能于一身,不为追求某一项性能而牺牲其他,克服了传统紧凑车型中“顾此失彼”的弊端,最大限度地满足消费者的全

面期望。威乐实现了动力、空间、安全、操控、舒适五项修炼的完美平衡,成为当代紧凑型轿车中的新典范。

裕华丰田 威驰调价回礼用户

记者昨天从郑州裕华丰田获悉,为了回报广大顾客,在第十代新型COROLLA卡罗拉及COROLLA EX花冠上市的同时,VIOS威驰4个级别车型(GL特别版、GL-i、GL-S、GLX-i)价格最低标准配置89900元,最高配置132000元,分别下调5000元人民币。

2002年10月,VIOS威驰上市,集动力性及燃油经济性、环保性于一体的VVT-i(智能正时可变气门控制系统)发动机、GOA安全车身……种种含有丰田基因的领先技术;“专业对车、诚意待人”的售后服务;以及上市4年来积累的好口碑,无疑为VIOS威驰奠定了良好的市场基础。截止达到2007年4月,VIOS威驰的累计销售已达到了159000余台。而本次价格政策的推出,使VIOS威驰的性价比得到了更进一步的提升。同时,备受关注的全新卡罗拉于6月12日正式亮相郑州裕华丰田。为了满足顾客下班后看车的需求,他们特下午延长营业时间到9:00,凡晚上到店赏车并订车的朋友均有礼品赠送。 本报记者 李莉

车市活动

瑞风喜获国家旅游总局百台采购大单

日前从江淮汽车公司传来消息,瑞风商务车独家获得了国家旅游总局105台的采购大单。

一直以来,政府采购领域都是考验厂商实力的特殊领域,因为政府采购的高标准与其他的行业采购要求不同,要在产品性能、品质、价格、售后服务以及企业的实力方面都要进行多次的审查和筛选。江淮汽车连年获得政府大单,赢得了国家海关、邮政系统、银行运钞系统、公安指挥系统、高检系统、高法系统、医疗救护系统、药品监督系统、总装备部等政府机关和部门的广泛认可和高度赞赏。

瑞风商务车在快速成长成为中国商务车市场领军品牌的进程中,自身谱系也在不断延展丰满,面对国内数十亿规模的旅游市场。江淮汽车公司目前已经建成集整车销售、信息反馈、售后服务和配件供应于一体的瑞风4S专卖店共一百多家,遍布全国的服务网点让用户可以随时随地享受到高品质的“瑞风一家亲”服务。 刘丹

奇瑞A1河南首批用户交车仪式

6月16日上午,河南中润奇瑞A1首批用户交车仪式举行,首款全球同步上市的奇瑞A1汽车交付到河南用户的手中。

在交车仪式现场,河南中润汽车贸易服务有限公司副总经理史齐放向30位“奇瑞A1汽车河南首批用户”颁发车钥匙和“奇瑞A1售后服务监督员”聘书。他表示,欢迎这30名“售后服务监督员”随时监督中润的工作,同时也欢迎广大消费者随时监督中润的工作,对中润的服务提出宝贵的意见和建议。

据悉,这30名监督员上岗后,可以随时监督河南中润的售后服务工作,只要发现中润服务存在的问题,并提出合理的意见,将奖励200元现金。与此同时,河南中润还成立了“河南中润客户服务俱乐部”,在俱乐部中发展更多的售后服务监督员,并定期举办客户联谊会,组织会员举行进行新车试乘试驾等活动。 郭思贝

富达丰田 举办卡罗拉赏鉴会

6月16日,郑州富达丰田经过长期精心准备,在展厅隆重举行盛大的“卡罗拉贵宾赏鉴会”。随着小提琴激昂的音乐宣布活动开始,通过国粹变脸艺术演绎COROLLA十代历史演变,不断变化的脸谱再一次对40多年历史的COROLLA进行说明;邀请著名调酒师现场调制卡罗拉车型六种颜色,一睹卡罗拉不同色彩的“芳容”。最终在所有到场嘉宾的见证下,郑州富达丰田副总经理朱丽娜和销售部部长姜伟先生一同揭开了第十代COROLLA卡罗拉的神秘面纱。

全新COROLLA卡罗拉已在郑州富达丰田展示厅搬去全部面纱、露出庐山真面目,随后将开展店头试驾品鉴,获赠卡罗拉精美礼品。为了方便消费者购买,我们已经延长了营业时间(公司营业时间:AM 8:00-PM 20:30)。此外,对于准备换购新COROLLA卡罗拉的消费者也启动了二手车业务,免费评估、置换有礼。 李佳

河南神源 三周年店庆答谢消费者

6月15日晚,东风标致河南神源汽车销售有限公司举行三周年店庆,百余名东风标致的幸运用户在河南神源度过了一个欢乐的仲夏夜。

精彩的瑜伽表演、有趣的“猜词秀”引来到场消费者阵阵掌声,热烈的“有奖竞猜”和“现场抽奖”将活动推向了高潮,一位东风标致307用户抽到了一等奖——河南神源自驾游全程免费券,客户高兴地将带上太太,孩子一起好好地玩一次。

河南神源4s店总经理高顺新承诺:河南神源将继续严抓东风标致硬性标准和制度化检验规范,积极采纳客户的建议,不断提高服务质量,让消费者购车没有后顾之忧。前来参加店庆的客户纷纷表示:这次活动让我们更加深切地体会到东风标致河南神源的诚信可靠的品牌精神让我们的消费者放心、舒心。 魏瑞娟

裕华奥捷 欢度端午感恩献真情

6月16日,为答谢广大客户十年来的支持和厚爱,裕华奥捷在展厅举办了“欢度端午 感恩献真情”大型客户联谊活动,活动吸引了50多位客户带着家人与朋友参与互动。

趣味无穷的父亲默契大考验,父子同台猜词游戏引来笑声阵阵;员工、客户精彩的即兴表演,现场包饺子比赛等环节使展厅内欢声笑语一片,充满了喜庆和温馨。当天来看车、修车的客户也被活动吸引,参与其中,同时,裕华奥捷的技术人员还与一些客户共同探讨了用车的保养心得。活动结束后,裕华奥捷员工为每一位客户送上香包作为祝福,并帮客户把亲手包的粽子装好,让他们带回家与家人分享。 魏娟

广汽丰田 卓越体验一周

6月17日,“卓越体验一周”——凯美瑞正式上市1周年暨广汽TOYOTA渠道诞生一周年庆典会广汽丰田骏驰店、广汽丰田富达航海路店同广汽TOYOTA旗下116家经销店同时举行。凯美瑞是广州丰田投放市场的首款产品,短短一年已成功加冕为我国中高端汽车市场的新王者。据悉,凯美瑞自2006年6月17日上市以来仍然供不应求。从2006年12月到2007年5月,凯美瑞连续6个月稳居中高端车单车型月销量冠军,已经成为我国中高端车市场毋庸置疑的新王者。业界也给予了凯美瑞极高的评价,在2006年年底至2007年年初的汽车业界各类评选活动中,凯美瑞揽获将近50项殊荣,开创了行业之最。

在生日会上,广汽丰田骏驰店的负责人王建昌先生亲手切开巨大的生日蛋糕与众人分享,并且是6月17日这天交车的用户举行了别开生面的交车仪式。程立民先生是骏驰店的第一位凯美瑞车主,他代表广大车主在庆生会上表达了对凯美瑞及广汽TOYOTA一周年的祝贺,并表示:“身为一位凯美瑞车主,我与所有的凯美瑞车主一样,为凯美瑞所取得的荣誉而自豪。”

广汽丰田富达航海路店在6月17日~6月30日期间向车主和广大消费者奉上缤纷好礼。已经拥有广汽丰田凯美瑞的车主于6月17日~6月30日期间到店维修保养可加入“投飞镖”赢好礼活动。在6月17日~6月30日期间带朋友来广汽丰田富达航海路店选购凯美瑞并成交的老车主,将获得精美的1周年限量版凯美瑞车模,并铭有1周年庆典的标识,非常具有收藏价值。 张磊

新车品鉴

经典中级车 第10万辆F3隆重下线

6月18日,国内汽车业“后起之秀”——比亚迪汽车第一款精品F3第10万辆在西安工厂下线。第10万辆F3的下线,意味着这款中级车精品自2005年9月以来仅20个月,累计产量就达到了10万辆,创造了自主品牌最短时间超越10万辆的产销新纪录。

对于自主品牌而言,第10万辆F3下线不仅刷新了行业产销纪录,更重要的意义在于,F3作为中级车精品车型不断超越众多合资对手,为自主品牌挺进一向被合资品牌所垄断的中级车市场提供了模式。

国内知名汽车分析师贾新光曾分析,“低品牌溢价能力”、“低利润产品占据企业市场”是自主品牌获得市场的最根本手段。而比亚迪F3在国内竞争最激烈的中级车市场却打破了这一“宿命”。一位F3车主表示,F3的精致做工、性能优越性以及完善的售后服务,都是挑中F3的关键因素。

事实上,相对于之前在经济型轿车领域的“国民车”之争,业内专家认为,随着市场需求档次已经提升至中级车领域,自主品牌需要在这一领域担当重任。作为引领自主品牌崛起中级车市F3,则有望继续书写市场神话。

据了解,F3未来月度销售目标为2万辆。这将挑战合资品牌在中级车市场的新销售纪录,同时,这一目标也将成为F3争夺中国车市“经典车”的基础。 卢迪

成就超越

一汽丰田卡罗拉登陆中原

自2006年11月在北京国际车展亮相6个月,2007年6月16日,全球车型销量冠军花冠的第十代——一汽丰田卡罗拉终于在最能代表郑州时尚形象的郑东新区如意湖畔盛装上市,以全新面貌在我们的面前。

众所周知,COROLLA自1966年诞生以来已经拥有40年的生产历史,是丰田公司最为核心的品牌之一,多年来始终保持着单一汽车品牌世界销量第一的殊荣。为配合这次卡罗拉的郑州上市,一汽丰田裕华、世纪鸿图、豫中、富达等郑州四家地区经销店偕同省内相关经销商在郑东新区如意湖畔举行了声势浩大的新车上市秀活动。

第10代全新COROLLA卡罗拉在研发中始终围绕着“世界最佳轿车”这一关键词,开发人员力图从“看、触、驾、乘”等方面来使广大消费者体验其核心理念“5米印象”,努力打造出一款超越同级别的车型。新COROLLA卡罗拉采用双VVT-i的新型发动机通过1.8L和1.6L两种发动机的配置,组成了更充实的商品阵容。整车宽度大幅增加,创造性地实现了宽而低、富有激情、充满时代感的外形设计,同时改善了驾乘舒适性,超越以往的小型车的固有印象,可与中级车相媲美。安全方面,COROLLA卡罗拉配置了在高级别车型中的VSC车身稳定性控制系统、帘式SRS安全气囊,并在欧洲完成的碰撞实验(E-NCAP)中,COROLLA卡罗拉的正面碰撞测试获得了最高级别的5星评价。一汽丰田华北大区经理李宁永告诉记者,今天的上市发布会是COROLLA卡罗拉市场营销的阶段高点,真正的高潮还在后面。6月18日~24日的一周时间里,一汽丰田还将在全国267家经销店举行全新COROLLA卡罗拉店头发布会,经过精心准备,6月25日~7月8日期间,各家经销店将开展店头试驾会。此外,为了方便消费者购买,各经销店还将适当延长营业时间。

尉健

中原车市 清凉度夏

炎炎夏季,您是否在为如何保养爱车而犯愁?不用怕,细心的经销商已经为您献上了缤纷好礼,用贴心的服务给消费者奉上了一道又一道“消暑”大餐,让车主用车无忧,清凉度夏。

河南华星 夏季送清凉活动

记者从河南华星服务站获悉,自6月5日到8月15日,河南华星服务站针对所有吉利车型进行夏季送清凉活动,主要内容是免费全车检测、空调维修工时费5折、材料费8折,并对进站的用户赠送贴心的惊喜礼品,同时,四星级和五星级服务站的营业时间延长,调整为从早8点到晚8点。

据河南华星服务站负责人介绍,吉利推出长达两个半月的夏季送清凉活动,充分考虑了我国南北气候的差异和现代快节奏的生活方式,希望所有吉利汽车用户都能过一个清新凉爽的夏季,另外还从汽车空调生产厂家抽调技



6月13日,对于信阳市商城县吴河乡中湾小学来说,是令人难忘的一天。为解决该小学贫困学生上学及在校生活等问题,由东风日产乘用车公司主办、东风日产中原专营店协办的爱心专项基金捐赠仪式在这里举行,共捐赠该校60000元人民币及部分教学物品。

东风日产厂家代表刘波专员表示,作为一个有社会责任感的企业和个人,

术专家组成几个技术小组,这些技术小组将在全国进行巡回指导,排除汽车空调方面的疑难故障。

河南通美 推出夏日无忧风暴

记者近日获悉,奇瑞A5在全国范围内推出了“奇瑞A5夏日无忧风暴”大型用户回馈活动。即日起至6月30日,凡购买奇瑞A5的用户,均可在“畅行无忧”、“服务无忧”、“安全无忧”和“舒适无忧”四大超值无忧礼包中任选其一,价值均为3000元,内容分别是油卡、15万公里免费机油滤芯保养、汽车保险、车载用品及精致装饰品等,用户可以根据自身需要选择不同的礼包组合。此外,目前正

东风日产 6万元爱心款捐赠贫困儿童

贫困儿童的生活、教育问题一直牵动着东风日产乘用车公司及东风日产专营店全体员工的心。因此,在融合东风日产乘用车公司、东风日产专营店、东风日产客户的力量基础上,共筹集了资金6万元,为孩子们的生活与教育尽微薄之力,代表了东风日产对贫困学生的一份关爱,一点期望。

东风日产中原专营店总经理程柯则鼓励中湾小学的同学们:“贫困不贫志,要正视眼前的困苦,磨炼吃苦耐劳的品质,珍惜现有的学习机会,为明天的幸福而努力。”

吴河乡政府乡长谢春燕告诉记者,吴河乡地处大别山革命老区,是一个典型的山区乡、库区乡,也是一个贫困乡。

TOYOTA 全新COROLLA 卡罗拉登陆郑州裕华丰田 6月23日举行店头赏鉴会及试乘试驾会 卡罗拉上市期间夜间延长营业至21:00 欢迎新老客户光临! 郑州裕华丰田汽车销售服务有限公司