

车市活动

旧机动车鉴定估价师认证开课

河南省第二届旧机动车鉴定估价师认证培训于7月16日正式开课,据省商务厅相关负责人介绍,郑州机电工程学校是经河南省劳动厅备案并向劳动部推荐,由中国汽车流通协会在河南省唯一授权的《二手车鉴定评估师》认证培训机构,河南至诚旧机动车鉴定评估有限公司与该学校合作并负责全省及周边地区的二手车鉴定评估师资格培训、考试及推广。

按照国务院“严格评估专业资格设置管理”的要求及原国家经贸委825号文件精神,旧机动车鉴定估价师实行注册登记管理制度,中国汽车流通协会负责对劳动和社会保障部职业技能鉴定中心统一组织考核鉴定,并颁发《旧机动车鉴定估价师注册证》。河南至诚旧机动车鉴定评估有限公司总经理张营介绍,培训授课的老师均来自清华大学汽车工程系的知名教授,第一届我省共有48名学员参加学习,其中考试合格的就有46人。按照国家有关规定,所有从事旧机动车鉴定、评估经营活动的人员必须获得劳动和社会保障部颁发的旧机动车评估师职业资格证书才能上岗。

刘莉

别克GL8 2.5L精英版上市

自河南新纪元汽车公司了解到,享有“陆上公务舱”美誉的别克GL8系列以优异的口碑和强劲的市场表现,多年来保持着领先的地位。而今,这棵中高端MPV市场的常青树“再添新枝”,推出2.5L系列全新高配车型——GL8 2.5L GT精英版,市场售价为24.3万元。

今年1至6月份,国内MPV市场销量增长明显,别克GL8全系列在今年上半年仍以18,465辆的骄人成绩名列销量榜前茅,使其成为群雄争霸的中国车坛表现最为稳定的“绩优股”。而增配的GL8 2.5L GT精英版的加入,将令别克GL8家族以3.0L陆尊和2.5L两大系列八款车型,覆盖MPV更广泛的细分市场,为高端、中高端客户提供多样化的选择。

孟孟

数字车市

40台 众泰2008喜获中国人寿河南公司采购大单

7月16日,众泰2008服务中国人寿保险公司河南分公司交车仪式在河南鑫达汽车销售公司隆重举行,40余辆众泰2008接受客户的逐一检阅,时尚靓丽的外观,强劲充沛的动力赢得了客户和现场观众的一致好评。

一直以来,中国政府公务用车和行业大客户采购领域一直都是考验厂商实力的特殊领域,作为中国民族汽车品牌的新锐代表——众泰汽车连续赢得浙江公安、金华交警、中央司法部门、陕西警务系统的青睐,广泛应用于公安、消防、司法、路政、电力等领域。据众泰控股集团品牌总监解伟介绍:“众泰2008之所以能迅速进入保险服务用车领域,绝非偶然,该车型体积小,轻巧灵活,操作灵活,适应各种狭窄和拥挤的路况,车内空间大,可放置保险勘测用的相关装备。同时195毫米的超高离地间隙,205宽胎和优异的后驱系统成就其良好的越野能力,能充分满足城乡各地消费者对保险服务的需要。”据悉,众泰2008目前已经在全国建立300多家服务网络,确保方便、快捷地服务于用户,并通过“全程关爱,全心呵护”的服务理念和专业的服务行动让用户百分百放心。

魏成良

80台 阁瑞斯中标海关总署采购订单

近日,国家海关总署与华晨汽车签订了采购80辆金杯阁瑞斯MPV头等舱豪华型长轴车的合约。这批车辆将于7月底在海关总署大连连车,作为海关总署日常公务用车使用。

海关总署对其公务用车要求非常严格,不仅要品质优良,性能出众,而且要求外观尊贵高雅。海关总署对投标的企业进行了严格的资格审核和实际生产能力的考察,对产品的性能、适应性、性价比作了充分的比较,最后选定了华晨金杯阁瑞斯。河南裕华晨光介绍,具有纯正丰田血统的金杯阁瑞斯,是2006年中国MPV市场的一匹黑马,其雍容尊贵的大气造型,傲视群雄的大空间和游刃有余的内部空间设计,平稳舒适的高级轿底盘,得到了高端商务人士的青睐,在短时期内强势挺进MPV第一阵营。今年上半年,阁瑞斯相继赢得广东省移动公司、黑龙江移动公司等多个大订单。此次拿下海关总署80辆订单,金杯阁瑞斯再次验证了自己在移动商务方面的优良品质和性能。

李伟

200万 用户突破200万 一汽-大众回馈消费者

记者日前从河南合众汇金获悉,一汽-大众在7月用户已经突破两百万,在一汽-大众两百万辆下线之际,为回报广大用户的厚爱,一汽-大众在7月举办“真情两百万,感恩大众心”活动。在活动期间凡购买捷达、宝来、高尔夫、速腾均可获得上千元感恩大礼包,让消费者切实体会到商家的真情厚意。

河南合众汇金负责人表示,经过十几年的发展,一汽-大众已经成为一个受消费者尊重、信赖的企业,大众汽车以其技术先进,做工精巧,可靠的安全性,用料扎实,体贴入微服务等优势赢得消费者厚爱!16年的风雨历程,筑就了今日一汽-大众在汽车行业中的辉煌品质,2007年1月,在国家统计局实施的《2006年公众最放心的汽车生产厂商民意调查》中,一汽大众在所有项目评比中皆名列第一。

据悉,备受关注的一汽-大众第一款B级轿车迈腾的预订活动已经在河南合众汇金全面展开。刘明辉

微轿置换QQ6市场受宠,上海大众斯柯达明锐热销中原,东风日产轩逸“圆梦1+1”活动受消费者青睐,尽管目前低迷的车市淡季让不少汽车经销商头疼,但这些车型的“逆市”热销向我们证明,市场上缺乏的永远不是需求,而是缺乏适合消费者口味的产品。

淡季热销 魅力车型“逆市”上扬

本报记者 李莉

微轿置换 奇瑞QQ6市场受宠

在河南新大陆的展厅我们了解到,微轿置换已经成为一种趋势。2006年末奇瑞QQ6的上市,将微轿产品引入到了一个“空间最大化、底盘高档化、配置智能化、安全立体化”的新时代。随着汽车市场竞争的加剧,中国的二手车置换市场在近年发展迅速,每年以10%的速度快速成长。正是在这种背景下,奇瑞QQ6顺应市场需求,于7月1日在全国范围内正式启动了奇瑞QQ6“一代二代换三代”活动,在7月1日至8月31日期间,所有的老一代微轿用户,均可将自己符合置换条件的旧车开到当地拥有奇瑞QQ6置换功能的一级经销商处,在办好相关手续后,向QQ6经销商补齐旧车作价与QQ6新车价格的差额,即可将全新的第三代微轿QQ6开回家,同时还将获得由经销商精心准备的千元置换大礼包。

明锐新车 市场热销不加价

斯柯达明锐自6月6日上市以来,遭遇市场热情追捧,在短短一个月之内,已经实现向消费者交车超过3000余辆,而累积订单数更是突破了7000张。Octavia明锐出色的产品品质、独到的品牌文化、源自PQ35平台的可靠品质,1.8TSI发动机的卓越动力,Tiptronic 6变速箱的流畅操控,欧洲风情的五门掀背式设计,以及极具人性化的内部空间



7月14日,江淮瑞鹰2.0L在河南上市

和高端的配置,都让消费者爱不释手。而13.99万~18.59万的预售价格区间相信也为消费者带来了不少惊喜。

而对于市场上风言的加价提车一说,河南裕华上捷负责人表示,目前斯柯达明锐的产量正在稳步提升,虽然新车上市公布价格之后,订单数量的进一步激增,给明锐的及时供货带来了一定的压力,但是上海大众作为国内最大的汽车生产厂商之一,绝对不存在产能不足的问题,也不会采用所谓的“饥饿营销”。他们一直都着眼于斯柯达品牌在国内的长远发展,始终将消费者利益摆在第一位,决不会让订单消费者多掏一分钱。

轩逸周年庆 “圆梦1+1”活动受热捧

记者从东风日产中原专营店获悉,东风日产主流车“轩逸”日前在全国范围内启动“轩逸周年庆 圆梦1+1”的大型回馈活动。在7月15日至8月15日,

凡购买轩逸2.0L(任何车型)的用户,均可获赠15000元圆梦基金;购买轩逸1.6L的用户则可获得4000元圆梦基金。通过此番回馈活动,轩逸已经触及到了家庭轿车市场价格的心理底线,广受市场青睐的2.0XE,用户以15.28万元即可提车,而2.0XL则可以16.88万元提车。

据东风日产中原专营店负责人介绍,活动一经推出,深受广大消费者的欢迎,专营店看车、订车的顾客络绎不绝,销量再上新高。众多消费者纷纷表示,其实早就被轩逸优雅的外形、靓丽的车身、先进的技术含量所打动,这次能借此活动一举圆了自己购车梦的同时,还能省下一笔可观的资金用于投资孩子的教育,可谓两全其美。活动推出后,轩逸以商务级的产品品质和家用车的价格,令许多中级车等原本主打家庭用户车感到压力。因此,业内专家表示,轩逸的连番举措,不排除引爆中级车市场新一轮洗牌的可能。

车市访谈

实力握在手中 未来赢在路上

——专访东风悦达起亚4S店河南双盛总经理刘明新

后生可畏 “双盛”更胜一筹

从2006年正式营业开始,短短一年时间,在东风悦达起亚100多家4S店中,成功跻身全国销量前20强,被评为“年度最佳经销商”。作为东风悦达起亚在郑州3家4S店中最晚成立的一家,河南双盛在业内表现不俗。

今年初,经过东风悦达起亚汽车有限公司对河南数家4S店的市场开发能力、企业管理能力等综合实力的严格验收,河南双盛更是以雄厚的资金实力、精干的商务车营销团队、成熟的商务车营销网络、丰富灵活的推广经验以及优越的地理位置,最终被东风悦达起亚汽车有限公司授权为起亚嘉华河南地区的总代理,这意味着,消费者在河南双盛购买嘉华汽车,将能够获得更优惠的价格和更标准化的服务。

车市营销



牌路一:先锋价格

今年的3月初,一汽-大众主力车型速腾的价格区间已经下调到了13.88万~18.98万,使自己的竞争力得到了质的提升。而一汽奔腾的价格区间目前则定位在15.18万~20.88万,最新推出奔腾超值特装版,竟报出了13.98万的超低价位,一款B级车这样的价格,给了竞争对手不小的震撼。

牌路二:360度的安全呵护

全新的迈腾传承了德系轿车的高安全水准:具有ABS、EBD等九大功能的ESP电子稳定程序、长度达42米的无缝

激光焊接、科技灵动的EPB电子驻车制动系统,多达10个的安全气囊及气帘等为迈腾的驾乘者带来切实有效的防护。速腾是中级车中第一款装备ESP、超过60%的超高强度和超强度车身材料、双前气囊、双侧气囊……在去年的NCAP正面和侧面的碰撞实验中,速腾轿车安全性达到了最高级别的五星标准。

历时三年,多达518项的性能检测试验,长达300万公里的各种路况的试验,奔腾出色的安全性来自于前期先进的设计方法和技术手段,这也使得奔腾不但通过了真人侧翻、5.987吨的极限静压测试等高难度考验,更达到了欧洲NCAP五星级的碰撞测试标准。

牌路三:卓越操控

对于迈腾来说,先进的6速Tiptronic

论及成功背后的营销之道,河南双盛总经理刘明新提到的不是市场而是客户:“相对于部分汽车经销商以市场为中心的努力方向,我们更强调的是以客户为中心。”

双倍用心 客户与企业共荣

在销售与服务之间,刘明新坦言,河南双盛更注重的是服务:“做市场、做销售,最终都是为了做服务。厂家已经为我们提供了高技术水平、可靠品质的产品,我们要做的就是为每一位消费者提供尽善尽美的服务。”

为此,河南双盛提出了“双倍用心,更胜一筹”的销售理念以及“对待客户的车辆就像对待自己的眼睛一样呵护”售后服务理念。从对销售流程的严格规范,到对客户无微不至的贴心关怀,正是在这种不懈努力之下,几乎每一位客户都对河南双盛的“细节服务”留下深刻印象。从去年开

软硬兼修 未来大有可为

在日前车市整体增速放缓、竞争激烈的大环境下,刘明新依然淡定从容,对于河南双盛未来的发展,他有明晰的思路,更有充足的信心。

“人才队伍建设是关键,只有员工拥有不断自我提高、自我创新,企业才能增加抗风险能力,获得持久、长足发展。”汽车销售淡季,河南双盛的全体员工正在通过不断的学习和培训苦练“内功”,为迎接

下半年严酷的市场挑战而“蓄势”。

除了练就高素质的人才队伍之外,双盛还为消费者提供了良好的购车及维修硬件环境。在200多平方米的接待休息区,咖啡馆风格的休息区和吧台,豪华震撼的电影厅、光纤接入的上网区等,处处可以让客户体会到舒适、高雅、温馨之感,这在郑州其他汽车4S店中是不多见的。

一流的硬件设施,一流的人文服务环境,让实力在手的刘明新对河南双盛的未来充满了期许:“我们的发展目标是实现东风悦达起亚的汽车品牌和河南双盛的销售服务品牌有机融合,让消费者提到东风悦达起亚时会首先想到河南双盛。”他告诉记者,下半年双盛将延续“以客户为中心”的思路,重点推出“河南双盛车友会所”,为消费者提供更为全面的贴心服务,让双盛成为中原东风悦达起亚车主“爱车之家”。

本报记者 李莉

一汽集团上演“三腾”连城诀

近日,一汽-大众迈腾杀入国内B级车市场,另一款主打车型速腾顺势推出了1.8T SOHO版,准备再次冲击中级车市。与此同时,一汽集团旗下首款中级车自主产品——奔腾轿车,也紧跟时势,以13.98万的超低价格,推出奔腾超值特装版。一汽集团旗下这“三腾”可以说是风格各异,从“三腾”的产品特性我们能够看出今后一汽集团竞争中级车市的几个“牌路”。

手/自一体变速箱,与其匹配的1.8TSI发动机堪称“黄金匹配”,在保证强劲动力输出的同时,也带来了操控自如的驾驶体验。

出自大众PQ35平台的速腾,其紧凑的四连杆后悬架结构是其操控性上的最大技术优势,达到了整车舒适性和操控性俱佳的完美境界。此外,在同级车中第一款全系列装备了6挡手/自一体Tiptronic变速器。

一汽奔腾轿车则沿用了马自达6的5速手自一体变速箱。变速箱低速时相当平顺,由于有5个挡位,中高速的加速、降挡反应非常敏捷和完善。其手动模式时的挡杆操作是前减后加,和宝马、马自达、福特设计一致。

牌路四:激情动力

诞生于大众全新PQ46平台的迈腾搭载了代表德国大众汽车最尖端科

技的全新一代1.8TSI发动机,将最先进的涡轮增压技术与汽油缸内直喷技术完美结合在一起。速腾动力最能代表其特点的就是配备的1.8T发动机采用了先进的5气门设计,增压效果卓然出众,其动力性能相当于2.3L/2.4L发动机。

而一汽奔腾配备了马自达与福特汽车公司共同打造的具有顶尖水平的发动机——MZR发动机,并通过改善进气系统、正时系统,奔腾的动力输出更高效,油耗更经济。

“三腾”的出现使一汽集团在中级车市拥有了更多的话语权。从目前的表现来说,奔腾没有辜负众人的期望,近月来奔腾轿车的持续走高,服务体系的完善,让业内人士对奔腾的发展前景充满了信心。

刘晶晶