



塞拉图汽车场地赛演绎精彩、长安福特赛车路演激情四射、威志极地远征即将启航、风行汽车挑战MPV 节油极限……在这些如火如荼的挑战与超越活动之中,汽车企业的品牌魅力、车企文化得以尽显。

# 速度与激情 极限与超越

精彩挑战见证车企实力

## 赛拉图场地赛上演风尚之舞

2007 全国汽车场地锦标赛首战上海站的比赛于 7 月 8 日在上赛场正式落下帷幕。凭借 07 款赛拉图及实力车手的出色表现,东风悦达起亚 778 车队荣获 1600CC 组车队亚军的好成绩,赢得 2007 年度 CCC 比赛的开门红。

据河南新裕隆、河南双盛、河南广发介绍,在 7 日下午进行的 1600CC 排位赛中,东风悦达起亚 778 车队的著名车手王少峰和实力小将黄楚涵均发挥稳定,在与同场的 20 多位车手的较量中,拿到 2 分 17 秒 347 的最快圈速,为正式比赛的出色发挥奠定了坚实的基础。8 日下午 2 点 30 分,1600CC 的比赛正式开始。比赛一开始,王少峰便直逼排在首位的 333 号车手王睿,最终凭借 36 分 40 秒 039 的成绩排名第四。最终,东风悦达起亚车队以 8 分的积分荣登车队积分榜的“榜眼”。

赛后主力车手王少峰在接受采访时说:“07 款赛拉图在性能上有很大提升,动力更强,操控性能也更让人满意,底盘调教也很出色。”

## 长安福特赛车路演热力启程

7 月 14 日,长安福特马自达赛车路演活动在郑州百盛广场拉开帷幕。据河南天道汽车公司工作人员介绍,本次活动以“活的精彩”为主题,着重强调与消费者的直接互动以及对和谐、动感汽车生活的体验,为广大观众提供了一场充满激情与活力的现场秀。“长安福特马自达赛车运动路演活动”是一次历经全国 100 站的大型宣传活动,郑州路演活动,继续以“活的精彩”为主题,进行巡回展示、咨询服务和体验服务等宣传,并且在设立多种精彩体验活动,广大爱车族进行了现场试乘试驾、驾驭体验、车辆咨询等用车体验。

整个路演舞台营造出夏日清凉气息,而表演者舞台上穿着福特动感服饰,



2007 全国汽车场地锦标赛首战上海站比赛现场

尽显激情活力。舞台车厢内特别是原发动机配件围观的消费者众多,议论着他们对福特车系的安全性能和人性化的设计理念;伴随着高昂激情的舞蹈和动感的音乐及引擎声令现场沸腾;在舞台下精彩体验区中,设置 4 台 Sony PlayStation 2 游戏机,游戏中赛车采用了全动感的福特车系,让观众亲身体验感受福特激情的驾驭乐趣。

## 威志远征极地计划曝光

日前,天津一汽的又一项跨洋远征计划已基本构思成型。据河南天津汽车有限公司介绍,此次活动将以“欧亚长路·极地威志行”为主题展开。2006 年,威志二厢车曾成功横跨亚非两大洲,途经 8 个国家的 30 个城市,征服了荒漠、山路、砂石土路等复杂路况,并经过了撒哈拉沙漠的极限高温考验,从而成为中国第一辆横跨亚非两大洲的经济型轿车。今年,天津一汽将再出大手笔,拟以新上市的威志三厢轿车组成远征车队,穿越俄罗斯境内远赴北极圈、西伯利亚

腹地及欧亚大陆分界线等。预计总行程达 2 万多公里,将挑战地球上最严酷的自然环境和极地地区复杂多变的冰雪路况。

此外,2007 年又恰逢俄罗斯的“中国年”,威志远征车队还将充当加深中俄友谊的纽带和桥梁,以和谐、友谊、沟通为主旋律,在莫斯科、圣彼得堡等重点城市组织和举行多样化的展示与宣传活动,与俄罗斯民众进行亲密互动,展示中国车风采,传递中俄友谊。

## 风行创造 MPV 节油神话

风行汽车“万众试驾,共同见证”活动在河南进行着,07 款风行菱智的节油优势带来车辆使用成本的大幅降低,部分亲临活动现场的消费者感慨:“购买风行菱智‘五年省出一台车’。”

对于一款 MPV 来讲,普遍情况下百公里油耗约为 13L 左右,由于 07 款风行菱智采用三菱 4G94 发动机,并经过风行汽车几十名技术工程师的上千次试验测试与调教,百公里多路况综合油耗

仅为 8 升左右,相比来看油耗较之普通 MPV 车型降低约 5L 左右。按照家庭用户经常跑长途 5 年行驶 35 万公里计算,届时节约的燃油成本累积起来将超过 11 万元,相当于一台 MPV 新车的价格。据专家分析,风行技术人员通过对发动机、传动系统、排气系统等影响燃油消耗的环节进行了成百上千次的试验,最终达到了各环节的最佳匹配,实现了燃油消耗的显著降低。

## 瑞虎 3 挑战赛拉开帷幕

据轿车联谊会数据显示,SUV 市场并未受到传统淡季的影响,6 月份销量持续高涨,奇瑞瑞虎 3 更是以 5420 台的销量再夺 SUV 冠军宝座,哈弗、CR-V 以 4586 台和 4084 台的成绩分列 2、3 位。瑞虎 3 继今年 3 月以 5321 台销量打破 SUV 销量记录后,再创 SUV 行业销量新高。瑞虎 3 经过 45 项升级于今年 5 月 18 日整装上市,产品品质日趋完美,获得了广大消费者的青睐,销量从 5 月的 4340 台攀升至 6 月的 5420 台,一路上扬,5、6 月是汽车市场传统销售淡季,但淡季不淡,瑞虎 3 销量“逆流而上”,实在难能可贵。

有关专家认为:“当前汽车市场消费日趋成熟,消费者购车越来越理性,由于传统轿空间小、视野差,已经不能满足人们的多元化需求,而以瑞虎 3 为代表的多功能车,具备了大空间、高通过性、个性鲜明、用途广泛等特点,正好填补了这一缺口。”为使大家亲身体验瑞虎 3 的卓越性能,由郑州亚之星举办的“能驱能省,瑞虎 3 挑战赛”已经拉开帷幕,凡是对瑞虎 3 有兴趣,对自己的驾车技术有信心,此次比赛不仅仅局限于瑞虎车,如果您是伊兰特、骏捷、赛拉图、凯越等车型的用户,也可报名参加比赛,赢取千元大奖。

本报记者 李莉

## 车市导购

### 斯巴鲁森林人 2.0X 自动挡上市

记者获悉,斯巴鲁在 2007 年第十二届上海国际车展期间发布的森林人 2.0X 自动挡车型日前开始在郑州中博汽车广场河南裕华江南斯巴鲁 4S 店销售。

据了解,森林人作为一款都市 SUV,集 SUV 强大的功能性、通过性,轿车的舒适性、灵敏自如的操控表现于一身,全面满足驾驶者对于操控、动力、平衡、协调等各个方面的需求,将斯巴鲁设计理念生动的诠释。经过不断进化,森林人 2.0X 自动挡拥有了时尚的外观及内饰,更加人性化的设计;顺应当前社会环保趋势,森林人达到了欧 IV 排放标准;其燃油的经济性居同类车型之首;在综合安全性方面,森林人针对全方位的冲击碰撞,采用了代骨架新环状车前部力骨结构的特殊安全车身,充分高效的吸收分散冲击,更进一步采用高度的安全对策,减轻对行人的碰撞冲击和提高对成员的保护功能。

刘明辉

### 迈腾首批新车交付客户

7 月 23 日,河南万通一汽在即将落成的新展厅举行隆重的迈腾首批新车交车仪式,当天上午现场交车迈腾 9 台。据河南万通一汽相关负责人介绍,目前上市的迈腾 1.8TSI 和 2.0L 根据不同的配置设置了多款车,全面满足不同消费者的需求。河南万通一汽作为河南省第一批迈腾特许经销商,已为客户订购迈腾做好了充分的准备。

据了解,迈腾源自德国大众汽车中高级轿车的最新技术平台 PQ46 平台,代表着最尖端科技的电子设备以及始终坚持高品质的制造水平,为迈腾带来同级别轿车更完美的舒适性,领先卓越的操控性,突出优异的主被动安全性。同时,PQ46 平台的先进性突出地表现在尖端电子控制系统和豪华装备的配备上,它使得迈腾拥有诸多在 C 级豪华轿车中才有的装备。此外,作为旗舰车型的迈腾 1.8TSI 搭载了代表德国大众汽车最尖端科技的全新一代 TSI 发动机,它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,实现了节能与环保的双重目标。

魏瑞娟

## 新车品鉴

### 汉兰达全球首发河南激情体验

全新一代 Highlander 汉兰达于 7 月 18 日在中国和美国同步上市,同时河南“汉兰达激情体验会”先后在广汽丰田富达航海路店、广汽丰田骏驰金水路店拉开了上市序幕。

对于 Highlander 汉兰达选择的独家销售渠道广汽 TOYOTA,丰田汽车(中国)投资有限公司总经理矶贝匡志先生表示:“一款优秀车型的成功,离不开卓越的销售网络的支持。经过慎重选择我们决定,汉兰达上市之后,将作为一款原装进口整车在广汽 TOYOTA 的渠道里独家销售。我们相信,广汽 TOYOTA 渠道‘尊贵而贴心’的服务理念,与全领域 SUV 标杆车型汉兰达的完美结合,一定能够满足中国消费者的独特需求!”

## 车市观潮

### 上半年新车流行改款

“新车上市和产品降价,一直是车市的两大主旋律。”近日,针对今年上半年车市的总体特点,中国汽车工业协会有关专家分析认为,针对今年上半年的车市来说,大多数新车“流行”在老车型的基础上改款后再上市的做法,这似乎更容易赢得消费者的青睐;同时,其价格又低于老款车型,显然更能“打动”消费者。

### 上半年汽车产销两旺

据统计,今年 1~6 月,汽车生产量为 445.67 万辆,销售量为 437.38 万辆,同比增长分别为 22.36% 和 23.31%,其中乘用车产销 315.14 万辆和 308.41 万辆,同比增长 20.86% 和 22.26%。

对此,中国汽车工业协会有关专家



足中国消费者的独特需求!”

从广汽丰田骏驰金水路店、广汽丰田富达航海路店负责人得知,广汽 TOYOTA 骏驰金水路店始终秉承广汽 TOYOTA “Personal & Premium (贴心的·尊贵的)”的理念,努力做到每一个来店的顾客都能在售前、售中、售后

各个环节体验到“贴心、尊贵”的感觉,并通过向顾客提供超越期望的全新价值,让顾客体验到触手可及的尊贵感、及时准确的信息沟通、安心便利的享受。广汽 TOYOTA 的品牌形象在河南市场更加深化。

刘鹏

各个环节体验到“贴心、尊贵”的感觉,并通过向顾客提供超越期望的全新价值,让顾客体验到触手可及的尊贵感、及时准确的信息沟通、安心便利的享受。广汽 TOYOTA 的品牌形象在河南市场更加深化。

刘鹏

## 车市活动



### 第三家东风本田特约店 河南华林 4S 店隆重开业

7 月 18 日,伴随着精彩的舞狮表演,第三家东风本田特约销售店河南华林 4S 店在中原西路隆重开业。东风本田汽车有限公司执行副总经理刘裕和、华林投资集团总裁尹建国,河南华林汽车销售服务有限公司董事长常凤山,东风本田华林特约销售店总经理裴中原等出席了河南华林的剪彩仪式。

据介绍,东风本田 CR-V 自 2004 年 5 月 12 日投放市场以来,受到广大消费者的钟爱,连续位居国内中高端 SUV 车销售第一名。而作为 Honda 的主要车型,CIVIC 已在世界上超过 160 个国家和地区销售,累计销售超过 1600 万辆,成为 Honda 单一车型中最畅销的产品。全新 CIVIC 是第八代产品,结合中国的使用条件和消费者的驾驶与审美习惯进行全新设计,以“看、触摸、驾驶,都让人感到振奋”为开发理念,将动力性、经济性、行驶性能、室内空间、环保性能作为 CIVIC 的车型特点,实现高品质的感性诉求,更具竞争力。

魏瑞娟

### 北京现代金阳光 汽车模特摄影比赛揭幕

7 月 14 日,金阳光杯汽车模特摄影比赛在北京现代金阳光展厅开幕,近 150 名摄影爱好者汇聚金阳光,把镁光灯对准了美丽的汽车模特。

7 月 14 日上午,身穿婚纱的模特刚一出现,就令参赛者的“长枪短炮”顿时聚拢过来,模特们摆着不同的 POSE,镁光灯“咔嚓”响个不停!谈到此次活动,金阳光总经理说:“此次摄影比赛是在做好销售、服务的同时,给更多的市民提供一个休闲娱乐的场所和机会,也给更多的车主提供一个施展特长、发挥优势的空间!不但在销量、维修技术方面体现金阳光的优势,也要使企业文化在北京现代经销商中数一数二。”记者了解到,金阳光杯汽车模特摄影本周为婚纱和旗袍系列,下周摄影的主题将是泳装和休闲装系列。

郭思贝

## 数字车市



### 1.3 万辆 吉利自由舰上半年出口创新高

记者日前从河南省华星汽贸获悉,据吉利厂家资料显示吉利自由舰系列今年上半年累计出口 1.3 万辆,成为自主品牌汽车出口的主力车型之一。

作为自主品牌企业,吉利从进入汽车行业开始就瞄准全球市场。为了把自由舰打造成吉利乃至自主品牌出口的明星车型,吉利在产品质量、国际认证、营销战略战术等方面狠下功夫。在产品质量上,吉利自由舰的生产设备和工艺都处于国内先进水平,对零部件的供应商实施严格的动态管理手段,使供应商时时面临被淘汰的危险;在国际认证上,2005 年年底,自由舰通过美国交通部认可资格的 GTL 试验室进行的“顶碰”试验,成为国内首款通过该试验的自主品牌车型;在营销战略战术上,吉利提出了“服务先行”的理念,据了解,为了更好地服务海外市场,2010 年前吉利还将在海外组建销售公司以及办事处。据河南华星负责人介绍,按照目前的出口态势,今年自由舰的海外销量将大大超过预期目标,而吉利系列汽车今年出口也有望突破 4 万辆。

郭思贝

### 45888 元 上海华普汽车展开“四箭齐发”行动

近日在上海华普汽车河南总代理商——河南云海汽车销售有限公司获悉:自 2007 年 6 月 30 日海域三厢 1.3L 上市后,河南省区域内已实现终端销量 170 余台,热销酬宾价:45888 元。

在普遍惨淡且竞争激烈的车市中,做到了淡季旺销的惊人之举,不仅证明了华普品牌知名度进一步提升,而且更突显出上海华普汽车在车市中的“黑马”形象。

7 月 20 日起,上海华普汽车河南总代理商——河南云海汽车销售有限公司又启动了上海华普汽车“四箭齐发”促销活动。此活动全面让利于消费者,具体酬宾计划:海尚三厢 1.5L:原价 56888 元 活动酬宾价 52888 元;海迅三厢 1.5L:原价 56888 元 活动酬宾价 51888 元;海迅两厢 1.5L:原价 51888 元 活动酬宾价 46888 元;海域两厢 1.5L:原价 48888 元 活动酬宾价 45888 元。

云普

