

进入8月,天气日渐凉爽,汽车市场却在各种活动营销带动下逐日升温;江淮汽车开展“一对一”服务;一汽丰田启动“爱心助学”活动;东风悦达起亚“狮跑拓界之旅”即将启程;风行汽车“寻找中国MPV第一人”主题活动火热进行……车商不遗余力地用营销活动预热9月、10月迎来销售旺季的到来。

车市活动



销售旺季提前预热 活动营销如火如荼

瑞风瑞鹰开展“一家亲一对一”活动

从8月28日开始,江淮将在全国各区域瑞风、瑞鹰销售终端再次推出主题为:“一家亲一对一,绿色通道快准好”的特别服务行动。据了解,此次活动的目标是为了实现瑞鹰“快、准、好”地服务顾客,搭建每一台瑞鹰车的特别服务通道。

据河南世纪阳光介绍,此次一家亲服务内容分为三个阶段,分别以探亲记、迎亲记和会亲记来命名活动主题。在探亲阶段,即导入推广期,主要是针对已进行过首保的新车用户进行宣传动员,进而建立以登门拜访为主的一对一关系。活动内容将包括24小时全天候服务保障、全过程关爱体验、四个上门服务。迎亲阶段的强化执行期,正常维护和维修用户,将在瑞风用户俱乐部、瑞鹰三年十万公里全程无忧承诺和鹰联盟等服务项目中体验专业标准化的服务过程。会亲阶段模式运营期,将对大型服务活动和用户服务年会进行全面回访,并以满意度调查为主体来检索和固化一对一服务的成果。瑞鹰负责人表示,4S店将根据用户的车辆使用状态制定出一对一服务计划,严格按照“快准好”的行动准则长期实施。



风行“寻找中国MPV第一人”河南站启动

8月18日上午,河南省汽车交易市场,风行汽车“见证经典·寻找中国MPV第一人”活动河南站揭开序幕,河南地区选拔出的4位候选“中国MPV第一人”分别讲述了他们的买车、用车经历,以他们的创业之路体现了风行MPV的经典之处。

据本次活动主办方风行河南裕华江南4S店经理李建军介绍,风行汽车“见证经典·寻找中国MPV第一人”全国大型主题活动以“谁来成就经典”为口号,旨在通过一系列的竞演、评选活动,展现用户人车合一的风采与魅力,活动采用“风行榜”的形式,共设立了十项打榜评比内容,那些在“开风行车、爱风行车”方面具有精彩故事和传奇色彩的经典用户有望逐步晋级,最终摘得桂冠。据主办方负责人介绍,风行汽车希望通过此次活动,使风行“经典”的造车理念一路传承下去,让更多的人真切地感受到风行MPV的品牌文化和品质内涵。

东风悦达起亚“狮跑拓界之旅”火热招募

据河南新裕隆介绍,为了让消费者更好地体验国产狮跑的优异性能,东风悦达起亚将于2007年9月21日-10月25日期间,举行“狮跑拓界之旅”活动,即日起,您只需注册自己的空间,就有可能成为40名精锐之师中的一员,与狮跑结伴。活动细则可查询相关网站 <http://www.dyk.com.cn/sportage/journey>。

克莱斯勒300C新人婚车迎奥运

记者从河南涌金了解到,一场以“诗情画意 钟爱300C——克莱斯勒300C新人婚车迎奥运”为主题的婚车迎奥运活动近日在全国拉开了序幕,众多即将步入婚姻殿堂的新人将乘坐由北京奔驰-戴姆勒-克莱斯勒汽车有限公司免费提供的豪华克莱斯勒300C婚车,组成浩浩荡荡的婚车车队,为奥运增添一抹亮丽的喜庆色彩。

河南旭致举办激情冰爽游

记者近日获悉,8月18日河南旭致汽车为感谢荣威客户的支持,特举办激情夏日冰爽游活动,邀请客户带上家人一起参与,在七夕前夕充分体验激情与浪漫。荣威750上市4个月突破万辆,列同级车销量前三甲,这标志着荣威在国际品牌林立、价格竞争白热化的中高端轿车市场占据了较为稳固的地位,同时打破了长期以来由欧系、日系、美系车把持国内该细分市场的格局。随着荣威750为代表的具有英伦风格轿车逐步取得消费者的认可并已获得市场成功,中国高档轿车市场四分天下的局面已经形成。业内人士表示,在中高档轿车纷纷降价的情况下,荣威750一枝独秀,价格始终保持稳定,市场份额稳定增长,取得每月销量超过2000辆的佳绩。

东风日产举行天籁杯安全驾驶讲座

听讲座,学知识,得大奖,8月11日,东风日产威达专营店主办的“汽车安全驾驶知识讲座”活动让每位到场的消费者获益匪浅。

活动以讲座的形式向广大车主传递安全驾驶的知识与信息,客户平时用车、驾车的一些疑难问题在现场得到了专业技师的指导。此外,郑州威达专营店为消费者提供的东风日产全车系试乘试驾环节和团购活动,也受到了客户的好评。东风日产威达专营店有关负责人表示,东风日产天籁一直致力于为消费者提供关怀备至的服务作为产品追求的重要目标,在不断加强的自身品质的同时,更是积极致力于为消费者创造丰富多彩的生活体验。今后这类汽车文化推广还会广泛展开,以此将天籁蕴涵的价值辐射得更远。

93%的用户对旗云性价比表示肯定

记者从郑州亚之星了解到,中国轿车市场调查显示93%的用户对旗云的性价比表示肯定。对于A级车而言,性价比既是一个老生常谈的话题,也是A级车的消费者最关注的课题之一。

时下,“性价比”这个词早已深入中国消费者心中。经过多年的市场洗礼,消费者的购车行为日趋理性。消费者的注意力,已经逐渐回归到更符合消费利益本身的性价比,这恰恰与一瓶历史久远的陈年老酒,时时散发着迷人的香气。对于有近9年历史的旗云而言,性价比更是其核心驱动力。实际上,在奇瑞的车型当中,旗云的价格实惠、配置丰富,在同级车中是出了名的。郑州亚之星总经理告诉记者:从一开始,就把旗云定位在一款普通老百姓买得起的车上,所以旗云针对预算导向型消费者的偏好,始终将性价比放在第一位。经过近9年的发展,旗云现在的保有量已经达到了35万辆,这在汽车刚刚开始进入家庭的中国,无疑是一个惊人的数字。如今的旗云通过持续改进、不断创新,保持着产品的核心竞争力优势,充分体现出经典高性价比产品的恒久魅力。

车企探营

自主品牌奇瑞产量将破百万

记者从河南中植汽车销售服务有限公司获悉,8月下旬,奇瑞公司第一百万辆汽车即将下线。奇瑞汽车将成为中国汽车工业史上第一个突破百万辆的自主品牌,也是继两个大众,上海通用,广州本田之后,又一家晋级汽车行业“百万辆俱乐部”的企业。

从1999年12月18日第一辆奇瑞风云下线,经过2006年3月50万辆时A5下线,再到2007年8月100万辆下线,从0到100万辆奇瑞仅用了93个月,作为其中唯一的自主品牌,从小草房到百万辆,白手起家的奇瑞挟“奇瑞速度”再次创造了中国第一。

资深人士认为,作为汽车生产企业的第壹集团军,奇瑞的发展有赖于其在轿车、SUV、MPV全系列产品的精确市场定位。从最早的风旗云、QQ,到瑞虎、A5,再到今年4月推出的A1,奇瑞10年10个车型系列,在各自的细分市场占有重要地位。而在最核心的发动机领域,奇瑞也已成为中国第一款自主研发的发动机品牌——ACTECO,并形成系列规模化的产品平台,不仅搭载了支持了自身产品,还供应给菲亚特公司,出口北美,成为奇瑞可持续发展的核心动力。从百万辆的结构看来,海外销售约占到13%左右,随着奇瑞携手克莱斯勒和量子汽车,这个数字将会越来越大,奇瑞汽车已完成新一轮增长点的布局。

车型解析

轩逸 07 款改款

记者从东风日产郑州威佳专营店了解到,8月16日,轩逸07款正式登场,全新新增倒车雷达、主力级别增加带记忆功能的电动皮座椅和倒车后视镜,最高级别新增大型窗帘式双辅助安全气囊。除此之外,新推出的1.6L豪华版也加入到争取市场份额的战线当中。这些改款举动都是在原有让利活动基础上进行的,业内人士认为,这实际上是一种融合“普及先进技术”与“叠加多重优惠”的改款做法,能在极大的程度上提高车型的性价比。

QQ3 引领时尚小车市场

据中国汽车工业协会最新统计,今年上半年,在国内汽车销量大幅增长的同时,小排量汽车的销量却比去年同期下降了近三成。在变幻莫测的微型市场,谁更能顺应时代的发展,迸发出更加持久顽强的生命力?答案当然就是奇瑞QQ3,它开启了中国汽车时尚文化概念,成熟微轿自主品牌的经典,并一直稳占两厢销售冠军的宝座。奇瑞QQ3,它配备有四缸四气门发动机,是目前国内同排量发动机中功率最大的发动机。电子自动AMT变速系统,助力QQ3成为国家发改委公布的油耗最低车型。在安全方面,QQ3也做得面面俱到,作为微轿中唯一通过国家汽车技术研究所正面碰撞的汽车,笼形车身、ABS+EBD双安全气囊等奠定了QQ3在微轿市场中顶级安全配置的地位。QQ3立足于本土的特征,使其维修保养方便快捷,在2.98万~4.58万的价格让人惊喜不已的同时,丰富多样的品牌族群文化更有别于其它品牌的一大亮点。消费者普遍认为QQ3是一款操控性能好、时尚适用经济的微轿。虽然是国产品牌,但其尚佳的口碑丝毫不逊色于某些合资品牌。郑州亚之星所有员工有充足信心,让奇瑞QQ3越来越多地走进千家万户。

全情全力 中植服务

全国五十佳汽车经销商
全国十佳自主品牌汽车经销商

胸有成竹,正气于神,何惧世俗
突破印象,形而生辉

公务双雄 突破诞生

奇瑞高品质 发动机标识

奇瑞服务 快乐体验

奇瑞汽车 更安全 更节能 更环保
www.chery.cn 客服热线: 400-883-8888

东方之子河南营销中心 VIP热线: 13598880117 (东方之子CROSS部 刘经理) 13383869957 (东方之子部 于经理)

河南中植
郑州·中原西路116号
销售热线: 0371-67275555
24小时服务热线: 0371-67647777

河南中润
郑州·北环汽车交易中心对面
销售热线: 0371-67259996
24小时服务热线: 0371-67259995

北京现代暑“价”行动,超爽启程!

暑价行动

雅绅特、07款伊兰特、索纳塔全面特惠!

雅绅特万元优惠, 现车特价:
雅绅特 69800元

伊兰特原价: 104800元, 现价:
伊兰特 92800元

长江故事之技术专家组
自动挡档离合器李李先生发明在行驶过程中变速箱不换挡,最后经河南长江技术攻关专家团,经过专家组成员集体会诊,发现变速箱进入保护模式(只有3挡),经电控系统和机械系统的模拟实验,发现3挡4挡时变速箱离合器滑移过大造成了变速箱电控系统进入保护模式,最后专家组根据以上车辆临床数据,对发动机、变速箱电路进行了结构化学习,问题得到了完美解决。

北京现代 www.beijing-hyundai.com.cn 发送短信“郑州北京现代”至50120了解相关信息

北京现代汽车河南长特特约销售服务店
销售: 0371-66539222 售后: 0371-66539111 地址: 郑汴路中博汽车广场 通用网址: 河南长江
北环江山名典展厅: 0371-63795666 中原西路展厅: 67635111 分期热线: 66539017 出租车专线: 1367317533
“3A”标志: 无论何阿(Anytime), 无论何阿(Anywhere), 无论何阿(Anyhow), 您始终感到我们不变的追求!