

11月19日,东风悦达起亚宣布新赛拉图正式上市,中级车“风尚之王”赛拉图全新升级。在保留原有CVT发动机动力优势的同时,新赛拉图的外观内饰得到了全面提升;尾部造型焕然一新,车身加长,内饰品质大幅提升,驾乘舒适性得到强化,整车表现出强烈的高档感和品质感。据了解,新赛拉图的生产基地

是东风悦达起亚最新锐的第二工厂,国际一流水准的生产线和管理流程将确保整车品质的优异和稳定性。外观方面,新赛拉图的车身增长至4500mm,整车精彩演绎中级车的大气与雍容;安全性是新赛拉图引以为豪的尖端性能之一,其采用最新的第二代车辆安全系统,全面的主动安全系统(EBD+ABS+BAS+TCS)和周全的被动安

全系统(双气囊+侧气囊+侧气帘),给所有驾乘者带来了一流的驾乘保障。

据悉,新赛拉图包括6款车型,价格区间为:93800~137800元。从11月19日开始,东风悦达起亚全国范围内的经销商开始接受消费者的订单。

李丽

丰田维修专家 服务热线
68989120
广汽丰田富达航海路店 地址:航海中路179号(富达汽车广场)

TOYOTA 富达丰田
REIZ 锐志 2.5S真皮天窗版 2.5V超级运动版 **火热订购中**
抢购热线:0371-68963588 / 68963599

紧张 VS 兴奋

——年终车市生态扫描

本报记者 李莉



制图/陈茜

兴奋 购车热潮如期而至

11月13日下午,在中原西路上相隔50米的广州本田智通店与东风本田华林店门口,一辆黑色的雅阁、一辆白色的新CR-V,两个公司的销售顾问都在忙着为客户举行交车仪式。与此同时,在两个公司的销售大厅,看车、选车、提车的消费者也让销售顾问忙得不可开交。

“这已经是今天卖出的第三台新CR-V了,3辆车都是白色的。”东风本田华林店市场部经理张皓告诉记者,随着年末传统销售旺季的到来,新CR-V的紧俏局面有增无减,思域部分颜色的车型也开始紧张,同时,“随着到店客流量的与日俱增,公司的销售人员数量明显不足,现在正在重金招聘销售顾问呢。”

对于长安福特经销商河南天道来说,11月份的销售形势让展厅经理李海生很兴奋:“自11月8日

新蒙迪欧-致胜上市之后,新车的人气很高,每天到店客流量是10月份的两倍以上,周末的时候展厅的客流量能达到80人左右。”据李海生介绍,蒙迪欧-致胜拥有同级车中最大轴距,同时在中级车中率先注入动感、时尚、优雅等元素,受到了二次购车以及公、商务用车消费群体的瞩目,“截至目前,我们接到新蒙迪欧-致胜的订单已经有100多个,公司现在已经加大了进货量,消费者一般1~2个月就能提到车。”

与此同时,一些经销商表示,11月只是年底销售高峰的预热阶段,部分消费者仍在持币观望,等待他们认为最佳出手时机12月份的到来。

紧张 经销商“暗战”年终

河南裕华紫光新马自达3全系优惠;河南裕华晨光中华骏捷年终优惠;北京现代河南长江店庆优惠……与年中汽车厂家主导价格战不同,年末市场竞争这场大戏的主角是各4S店,拼人气或是拼销

量,中原汽车经销商正在进行一场激烈的“暗战”。

“无论任务完成与否,年底冲量都是一场不能回避的战争。”上海通用经销商河南旭龙销售负责人表示:“11月份结束就能完成全年销售任务,不过为了把握年终最佳的销售时机,公司目前也推出了一些促销措施,别克君越与GL8的优惠幅度都在万元以上。”

东风日产在郑州的三家4S店则发起了购车送保险活动,作为东风日产2008郑州贺岁献礼。据东风日产中原专营店负责人介绍,从本月15日到12月31日,消费者在东风日产中原店、威佳店、威达店购车,即可享受到最高价值达6000元购车送保险活动,赠送险种涵盖交强险、车损险、第三者责任险等几大主险。

一汽-大众经销商河南裕华奥捷市场部李经理告诉记者,继推出速腾全系手动挡车型“0利率”车贷专案后,公司日前又启动了迈腾全系手动挡车型“0利率”车贷专案,同时,消费者购买迈腾全系手动挡车型还可以享受到只花1元即可购买汽车三大保险的惊喜。

今年中级车市场上的热门车型上海大众斯柯达明锐也开始在年末为消费者“送礼”:据河南裕华上捷客户关爱总监贾宏玲介绍,为庆祝明锐在中国汽车技术研究中心C-NCAP测试中获得最高级别的

进入2007年的最后两个月,天气渐冷而车市渐热。从11月中旬开始,中原汽车市场的年终气氛渐浓,各家经销商已经为一年一度的收官之战备足“粮草”,降价、赠送大礼包等促销利剑也纷纷出鞘。对于消费者来说,在年末消费冲动与经销商促销大战的双重刺激下,购车的欲望也在日益膨胀。

五星级安全评价,同时明锐1.8TSI发动机在由《汽车与运动》杂志主办的博格华纳杯“中国心”2007年度十佳发动机评选中当选2007“年度十佳发动机”,该公司日前也推出了购车送大礼包活动。

欣慰 部分车商任务提前完成

对于部分经销商来说,与往年相比,今年的年关相对轻松。

河南天道市场部经理翟耀在接受记者采访时说:“车市情况与往年有所不同,往年这个时候车商已经开始集体降价了,今年只是部分4S店在进行个别促销,并没有出现大范围的价格跳水。”她表示,公司在10月份就已经完成了全年的销售任务,年终的营销活动主要放在了售后服务以及新车致胜的市场推广上。广州本田智通店市场部经理王鹏也表示,公司目前已经顺利完成了全年千余辆的销售任务,现在公司的重点从销售转移到了提升客户满意度方面。

“目前荣威全年的销售任务已经完成。”自主品牌中级车领军者上汽荣威的表现同样让经销商欣慰,河南旭致王冬艳告诉记者,作为一款新车型,荣威今年在河南市场处于品牌培育期,市场表现比较平稳,品牌知名度也在逐步提升。

非常国际·大宅
首府 掌控资本后的生活
FULL ENJOY THE ENHANCED LIFE OF THE CAPITAL CENTER

城中心·景中央·水中间 30万m²国际风情社区

Big "rare expensive Zhengzhou out-of-print publication" houses

郑州“绝版罕贵”大宅

准现房/2梯(三菱)2户双气平层大宅/已经绝版/即将绝迹

☆价值,源于对稀缺的占有。地价日益高涨,2梯2户大宅日益稀缺;非常国际大宅价值犹如古董般弥足珍贵,时间越久越值钱。

稀缺

绝版

珍贵

3重大礼

交1万抵2万

鉴赏大宅样板房送价值2000元“购屋金卡”

看房即送精美礼品

一期22万m²同期施工,同期交房,华贵立面优雅呈现。

5室+4阳+3卫+2厅+1厨/准现房

■中央首家采用三菱电梯 ■中原首创品质服务 ■双气入户户型 ■进口原装进口“博世”燃气灶 ■橱柜双厨组合金厨 ■非采暖式一卡通 ■2个车位可停两辆车 ■1个车位可停两辆车 ■万科物业服务



典藏非常国际大宅的8个简单理由:

- ①全国大宅日益受到追捧②“富人区”大宅光耀全城③核心地段大宅收官④2梯2户大宅将绝版绝迹
- ⑤准现房真实可鉴⑥已签走上千户邻居人气高涨拱卫⑦国际名流郑州置业首选⑧大宅在稀缺中价值陡增

销售中心\中州大道与东风路交汇处西南

TEL:6570 2222 6570 2258

品牌建筑、品牌开发商、品牌物业、品牌服务、品牌设计、品牌施工、品牌监理、品牌验收、品牌交付、品牌售后

