

车市资讯

河南神源四周年庆

6月13日河南神源4S店迎来了4周岁的生日。14日~15日,河南神源在巩义杨树沟风景区举行了“狮动中原 巩义行”户外四周年店庆活动,与新老消费者一起同庆生日。

活动现场,50多位河南神源车友进行了节油比赛、真人CS对抗赛、徒手逮猪、篝火晚会知识问答等多个有奖项目。作为河南省首家东风标致4S专营店,4年来,河南神源一直恪守东风标致“蓝色承诺”,为东风标致用户营造了一个温馨可靠的蓝色之家。

裕华上捷开业一周年

6月9日下午,河南裕华上捷展厅隆重举行“斯柯达明锐奥运纪念车型河南发布会暨明锐上市一周年、裕华上捷开业一周年庆典”,百位来宾共同见证了明锐2.0L奥运限量版正式亮相中原,并共祝明锐上市一周年销量跨越6万台,跻身A级车主流车型的骄人业绩。

作为奥运火炬接力指定用车,明锐奥运限量版是一款为迎接奥运会而量身打造的经典车型,它锁定在2.0L的黄金排量上。配备的2.0MPI四缸汽油发动机具有低转速高扭矩的特点。同时,该奥运版车型全部配备了5挡手动变速箱,更好地满足了用户对车辆运动性和操控性的需求。

东风悦达起亚 邀您共赏欧洲杯

四年一度的国际足坛顶赛事——2008年欧洲足球锦标赛已经在瑞士和奥地利拉开战幕,东风悦达起亚欧洲杯观战团于近日正式开赴欧洲观看比赛。为了让国内的消费者球迷零距离领略巅峰赛事的激情,尽情体验欧洲杯的独特魅力,6月15日~30日期间,河南双盛邀您来参加“东风悦达起亚欧洲杯激情观球夜”活动。

活动期间,东风悦达起亚将挑选小组赛及淘汰赛中的精彩场次在河南双盛举办观球活动。为了让广大球迷及消费者更好地享受精彩的比赛,届时在浓浓的足球氛围中,还将会有一系列的现场球迷互动游戏,更能领取诸多精美礼品,使本次“东风悦达起亚欧洲杯激情观球夜”真正成为一次盛大的球迷PARTY。

天津一汽夏季服务活动启动

夏季是一年中美爱爱车的“关键时期”,如何做好换季保养备受车主关注。一贯以“客户为中心”作为服务理念的天津一汽,适时推出主题为“健康呼吸每一天”汽车空调服务活动,为用户提供最及时、最贴心的专业服务。河南区域,该活动已经在天汽河南、天一汽车展开,服务对象是天津一汽所有车型。

据介绍,本次活动除了对汽车空调进行检查和保养外,还免费为用户进行汽车空调雾化清洗,在汽车空调雾化清洗的同时也为驾驶舱进行消毒、杀菌,给用户带来一个健康的驾驶空间。

江淮悦悦获集团采购大单

6月14日,在河南中星江淮展厅举行了一场别开生面的“度势行天下,宾悦到您家——江淮宾悦20台采购大单交车仪式”。

此次大单采购是河南知名企业天海集团,采购车辆20台。另据河南中星江淮最新捷报,郑州市某单位一次性采购江淮宾悦10台。自2007年11月18日,江淮宾悦在全国60个城市近百家4S店陆续投放市场以来,宾悦轿车屡获政府部门和集团企业的青睐。其中,武钢集团、汇源果汁、机械工业第四设计研究院、中国人民健康保险股份有限公司等大型企事业单位采购大单不断。前不久,江淮宾悦又成为青岛市级机关自主轿车品牌唯一公务用车。

据悉,到目前为止,江淮宾悦的终端销售已经突破6000辆,创造了同级别自主品牌轿车上市销量的最好业绩。宾悦凭借其经典的造型、精湛的工艺、卓越的性能和品质及基于“ONLY FOR YOU”的顾客价值诉求的贴心、高效、及时、专业的服务,成为公务用车的首选产品。

张磊

新密市2007年8月份以后已拆除砖瓦窑厂名单

- 1.平陌镇平陌村二组机砖厂
2.平陌镇杨台村五组机砖厂
3.平陌镇大坡村十一组机砖厂(大路东)
4.岳村镇红泉沟村机砖厂二厂
5.岳村镇赵砦村机砖厂
6.刘寨镇刘寨村机砖厂
7.大隗镇王沟村机砖厂
8.大隗镇双楼村白银朝机砖厂
9.大隗镇桃园村机砖厂
10.城关镇西瓦店村六组吊丝窑
11.来集镇宋楼村泰富国机砖厂
12.超化镇杏树岗村机砖厂
13.超化镇东店村七组机砖厂
14.超化镇东店村九组机砖厂
15.大隗镇铁匠沟村机砖厂
16.大隗镇双楼村王海青机砖厂
17.牛店镇张湾村机砖厂
18.牛店镇谭村湾村乔书战机砖厂
19.曲梁乡高洼村机砖厂
20.曲梁乡牛集西沟八组机砖厂

郑州日报·2008中原畅销汽车品牌展示之热点篇

中高级车市潜力巨大

本报记者 李莉

本次郑州日报·2008 商用车车型展示暨中原畅销汽车品牌评选活动把商用车车型作为“主角”推出,近80款中级车型集中“出席”,凭借本报在政府部门及企事业单位中的强大影响力使公务员、企事业单位工作人员成为车展上选车、购车的主力。

车商“剑指”公商务车市场

本次展示会一改以往车展的主题不鲜明、特色不突出的弊病,将商用车车型作为“主角”推出,河南双盛、河南新纪元等参展车商表示,商用车车型不但拥有巨大的销售空间,而且对个人消费有着强有力的示范带动作用,利用公务用车身份继而带动商用车市场以及私人消费是不少汽车经销商的战略选择。

“这样主题鲜明的车展抓住了车商所想。”亲临车展现场的河南裕华玖悦总经理李志铭告诉记者,做好商用车市场不仅对经销商有直接、稳定的提升,还可以有力带动私家车消费,“新东风标致307在国

车展点击

关键词之一 急切

虽然6月份为传统汽车销售的淡季,但本报此次举行的2008 商用车车型展示暨中原畅销汽车品牌评选活动依然受到了诸多消费者的追捧,车展即将举行的消息发布之后,上百位读者打来电话咨询车展详情,其中还包括一些来自中牟、新郑等县市准备购车的消费者。

市民罗女士准备给刚学会开车的儿子买一款价格在10万元左右的车,车展开幕前一天,6月12日上午,她特意赶到本报广告中心大厅咨询车展详情并寻求“技术支持”,“我看到报纸上说车展上购车优惠幅度比较大,你们能不能在10万元左右的参展车型中先给我重点推荐两款,明天我和儿子一起去现场看看。”同样急切的还有来自中牟的消费者袁先生,13日早上不到7:00他就赶到了郑州向记者咨询到会现场的乘车路线。

关键词之二 敬业

13日晚上9时,尽管第二天一大早还要赶到车展现场,包括河南双盛、河南涌金、广汽丰田骏驰金水路店等在内的车商依然坚守在车展现场,为前来赶车展夜场的市民讲车。“我们要坚持到其他车商都撤展之后再走。”广汽丰田骏驰金水路店两名年轻的销售顾问告诉记者。

关键词之三 聪明

6月13日上午9时,车展尚未正式开幕,消费者张先生就匆匆地和朋友一起赶到了省人民会堂广场,面对一款令人眼花缭乱的参展车型,记者看到,他聪明地拿出了本报6月10日推出的车展特刊作为“导购指南”,根据车展特刊“对号入座”,在现场搜寻自己中意的车型。在河南涌金展台前,他和朋友详细询问了克莱斯勒铂锐的技术参数、配置、价位等情况,“想选一台20万元左右的车作为家用,正好这次车展上雅阁、凯美瑞、迈腾、君越等中高级车型都到了,今天准备从你们报纸上推荐的商用车车型中选一款。”

内上市时间短,在公务用车中成绩尚不突出,公司作为政府定点采购单位,希望借郑州日报商用车车展这个平台进一步巩固政府及集团采购这个前景广阔的市场。”

政府部门应邀观展

13日上午,参加完车展开幕式的观展单位代表,在现场细细察看了每一款参展的商用车车型,排量、价位、燃油经济性及环保性能是他们关注的重点。

“这车有多大排量的?价位是多少?”在河南中星江淮展位前,第一次见到江淮悦悦的市农业局观展代表对其一见如故:“从外观上看,这车一点都不比合资品牌差啊。”在河南宇缘展位前,外观沉稳大气的比亚迪F6引起了观展代表的共同关注。

“原来这么多车型都适合公务用车使用,现在用车可选择的范围真是越来越广了。”一圈鉴赏比较下来,众多政府部门及企事业单位观展代表不禁感慨。郑州豫中丰田总经理助理任涛表示,商用车市场的开拓具有特殊性,郑州日报组织这样大型的商用车车型

展示活动为汽车经销商和单位购车提供了一个良好的沟通平台,降低车商市场开发成本的同时也大大提高公务用车的推广效率。

都市白领成购车主力

在本次车展上,本报在政府机关、企事业单位等群体中的强势影响力进一步凸现,公务员、企事业单位工作人员成为车展上看车、购车的主力。

在河南新纪元展位前,和妻子一起看车的张先生被别克凯越所吸引,在市中级法院工作的他告诉记者,自从单位迁往郑东新区后,不少人都在酝酿买车,看到郑州日报车展的消息就过来挑选一辆,面对各有千秋的几款新车,他颇有些头疼:“新凯越和标致三厢307我觉得都不错,比较难以取舍啊。”

同样在企事业单位工作的孙先生则盯上了现场的红色两厢车型,凯越HRV、两厢福克斯、两厢307成为他比较选择的对象,“三天后,在美国三年的老婆就要回国了,我准备买一辆两厢车作为礼物送给她,她喜欢红色,今天我就专门看红色的两厢车。”孙先生脸上写满了兴奋。

销售顾问,要求把每一位过来咨询的市民都当作潜在的消费者认真对待,这两天他们都一直处于高度备战的状态。”在现场督战的展厅经理李海生说。

关键词之四 满意

14日上午,记者看到,短短半个小时内,就有五拨儿消费者涌到广州本田的展车前并且都留下了详细的客户资料,其中看好飞度的一行四人直接跟随销售顾问到展厅提车。问及参展效果,广州本田宏邦店的两名销售顾问很实在地告诉记者:“最近公司参加的几次车展都是派我俩出来,只有这一次我们觉得收获挺大的,你们的车展组织得很成功。”

同样对参展效果很满意的还有河南万通一汽的销售人员:“这次参展的中高级车比较多,来看车的人也比较懂车,我们参展的迈腾、速腾也收获了不小‘粉丝’。”记者在他们的意向客户资料登记表上看到,短短一个上午的时间,已经有20余位消费者明确约定了去展厅看车的时间,其中大部分把购车时间锁定在“一个月内”。

同样对参展效果很满意的还有河南万通一汽的销售人员:“这次参展的中高级车比较多,来看车的人也比较懂车,我们参展的迈腾、速腾也收获了不小‘粉丝’。”记者在他们的意向客户资料登记表上看到,短短一个上午的时间,已经有20余位消费者明确约定了去展厅看车的时间,其中大部分把购车时间锁定在“一个月内”。

上海大众河南光明

Table with 2 columns: 普桑豪华型, 七万四千八豪华普桑开回家 7.48; 07款新领取1.8T手动豪华型, 19.58; 歌欧1.8T手动型, 17.08; 波罗劲情1.4手动劲情版, 7.98; 波罗劲情1.4自动劲情版, 10.94; 志傲手动导入型, 9.78

河南光明汽车销售服务有限公司 销售热线: 0371-66983118 66718033

上海通用-别克

Table with 2 columns: 君越, 21.98-32.98; 凯越, 21.8-24.3; 陆尊, 28.8-37.8; 凯越, 10.38-14.98

河南众通商务有限公司 郑州市中环路155号4S店: 0371-65646699

比亚迪汽车 河南华通汽贸

Table with 2 columns: F3白金版, 5.98-10.58; F3白金版豪华型, 5.98-10.58

比亚迪F3好运姿势 最高优惠万元活动 正在进行中

比亚迪汽车河南华通销售服务4S店 地址: 郑州市北环路与文化路交叉口向西300米路南

北京现代河南长浩4S店

Table with 2 columns: 伊兰特, 8.98-12.68; 索纳塔, 12.38-18.18; 雅绅特, 7.18-10.58; 途胜, 16.98-24.18; NF御翔, 16.58-22.38

河南弘通马自达4S店

Table with 2 columns: 原装进口两厢Mazda3, 11.88-14.98; 原装进口两厢Mazda5, 10.08-13.58; 原装进口Mazda6, 15.08-19.98; Mazda6 尊贵版, 16.08-20.98

销售热线: 0371-65550661 服务热线: 0371-65550668 地址: 郑州市中原大道(原107国道)森林公园北2000米路西

Advertisement for Chery cars featuring '5年辉煌路 50万感恩情' and '购车送5000元加油卡'.

Advertisement for Toyota cars featuring '丰田购车 购车满意之选' and '购车送5000元加油卡'.