



Brilliance Auto 河南裕华晨光 华晨汽车全品牌经销商
热烈庆祝骏捷FRV河南地区首家上市
销售热线: 0371-60612866 (花园店) 63730743 (北环店) 66539789 (中博店)

车市风向

车市跨界风头正劲

在汽车技术配置越来越同质化的今天,对于消费者来说,不同派系车型很难分出高低好坏,派系之间的差别早已由高低差演化为距离差。不同派系车型风格代表的是一种价值取向,从根本上是不同的人对汽车的理解和偏好的具体表现。如当前跨界市场上崇尚英伦自由精神的MG 3SW,把德系精准与时尚融和至深的Cross Polo,将狂野赋予日系轻巧之中的经济之选天语SX4,三者同为跨界车型,却因其出身不同而带有明显的系列特色。

MG 3SW: 自由驾驭的英伦激情

具有纯正英国血统的MG 3SW,从外观设计到内饰布局,处处体现着“出格”与“传统”的完美融合。正如现代的英国,既保留着传统的绅士风度,又充斥着年轻一代的狂放不羁。MG3跨界色彩与传统元素的结合,正如2008北京奥运会闭幕式上的“伦敦8分钟”表演中时尚性感年轻女歌手的撩人音色与白发老帅哥炫技炫彩的电吉他弹奏搭在一起,是如此地震撼视听又如此地充满英伦风格。均衡的MG 3SW是英伦“自由精神”的最佳诠释,1.4L与1.8L两款N系全铝赛车发动机、高性能运动底盘及悬架和同级别独有的四轮碟刹,带给消费者的是充满激情的自由驾驭感受。

Cross Polo: 技艺精湛的德式标杆

相比MG 3SW的特色鲜明,Cross Polo显然走的是规矩的中庸路线。德系出身决定了其选材和做工的扎实,其精致程度称得上是小型车中的典范。秉承德系车中规中矩的风格,在国人的印象当中,德国先进的造车技术和精湛的制造工艺一直深得人心,Cross Polo继承了这一“美德”,技术的先进性和制造工艺的无可挑剔。另外,Cross polo相比Polo的另几款车,明显增加了时尚化的特色。虽然和同级跨界车相比Cross Polo车辆造型仍然不够“出彩”,但稍显方正的脸型却是很容易被中国消费者接受。

天语SX4: 精致舒适的日系感受

天语SX4秉承了日系车在车辆造型设计上的优势,整车外形前富运动感,酷似小型SUV,且色彩绚丽,个性十足,对于习惯了“日系”审美的消费者来说,天语SX4有着足够的外形吸引力。另外相比英伦的坚持和德系的精准,日系一向以乘坐的主观舒适感受为造车理念,一切都可以因人而变。使得天语SX4在车辆舒适性和车内空间都很“日系”地给消费者带来全方位的舒适感受。各个国派车型列阵,以不同的审美角度和风格趋向为市场提供更为丰富的产品,消费者要做的,只是找对自己的价值取向。

罗林

“见证经典·中国MPV第一人”活动谢幕

近日,中国MPV首席品牌风行菱智为一年,风靡全国的“见证经典·中国MPV第一人”评选活动,在广西柳州完美落幕,最终的“第一人”大奖终于花落石出。本次见证经典活动,以“生活中的精彩人车故事”为赛点,向全国范围内征集用户与菱智之间精彩的人车故事,并在全国上百家居行4S店同步开展多场竞演展示活动。通过历时一年的海选、四强赛等多轮PK选拔,共产生了10名冠军候选人晋级总决赛,并

经过网络、4S店投票、知识竞赛、人车故事专家评审团等一系列竞赛,最终评选出了“中国MPV第一人”的大奖得主,以及系列荣誉奖项。

虽然在决赛现场“十强选手”为“中国MPV第一人”的桂冠摩拳擦掌,但他们更看中的还是此次比赛为菱智车主们提供一个难得的再次相聚和交流的机会,在接受采访时他们表示:“通过之前的海选比赛,我们结识了很多爱车的朋友,我们也很愿意通过这种活动,

和大家共同分享风行菱智使用过程中的人和心得,给大家买车用车提供一些经验参考。”

东风柳州汽车有限公司活动组委会相关负责人表示,正是有了数以万计像“经典车主”这样的老用户的支持和信赖,风行菱智才得以被越来越多的消费者所认可。举办此次活动的初衷不仅仅为了回馈回馈的老车主,同时也提供一个展示人车风采的平台。

李震



市民选车 最关注性价比

“快看,郑州日报组织的车展来了!”本次巡展在炎黄文化广场地段新郑市中心最为繁华的人民路中段。10月18日上午9:00,未等参展车商把车停稳,热情的新郑市民就围了上来,吉利自由舰、海马海福星等性价比高的经济型车尤为受宠。

作为一座古城,新郑不但历史悠久,近年来综合经济实力也逐年位居全省各县(市)前列,是全国县域经济基本竞争力百强县(市),借助郑州日报2008优秀汽车品牌六县(市)巡展,河南旭致、河南双盛、河南中星江淮、河南天道、河南新汇通、河南万佳捷泰、河南世纪阳光、河南新汇通等10余家车商把品牌扩张的触角伸到了新郑。

“这是我们第一次到新郑来,真没想到新郑市民在看车热情这么高,江淮宾悦的品牌宣传就需要借助这样的平台。”看着一拨又一拨看车选车的消费者,河南中星江淮的销售人员很是兴奋,“在郑州市区的车展效果都没这么好。”送精美礼品,做免费检测……吉利汽车河南新汇通4S店“现场办公”,把回访老用户的售后关怀活动做到了炎黄文化广场。“经济性强、性价比高,自由舰很符合县

(市)消费者首次购车的需求,在六县(市)一直拥有不错的销量与口碑。”现场坐镇指挥的河南新汇通销售部贾经理说:“据公司统计,在郑州区域的购车群体中,来自六县(市)的消费者占了30%-40%,这个市场的深度挖掘潜力相当大。”

“在自己家门口看车感觉真是不错,平时工作忙,也没时间去郑州选车,这样品牌较为集中的车展在新郑还是首次举办。”新郑市民赵先生和妻子看得很“过瘾”,还未逛完展会就在期待下一次的巡展,“你们下次啥时候来啊?”

车商竟秀 县(市)市场潜力大

不仅仅经济型车是新郑消费者的最爱,上汽荣威550、09款两厢福克斯、北京现代伊兰特悦动、江淮宾悦、东风悦达起亚赛拉图等中级车人气也相当旺。

从外形到内饰再到空间大小,在新郑卷烟厂工作的胡先生围着黄色的09款两厢福克斯看了近一个小时,“知道新款福克斯上市了,但一直没有机会见到,今天终于能够近距离欣赏了。”

“这是啥车?真漂亮啊。”河南旭致带来的荣威550同样让新郑市民眼前一亮,不少市民首次见到这款“全时数字化轿车”都发出声声

惊叹,上汽荣威550如同“骄傲的公主”,接受着新郑市民投来的或赞叹或迷恋的目光。

河南双盛的销售顾问忙得团团转:左边,两拨人围着中级车赛拉图看空间与配置,右边,一拨人又一拨的人问城市轿跑车的价格与油耗。

“这个季节非常适合做一些室外的市场推广活动,我们一直在等着你们的县(市)巡展开始呢。”东风悦达起亚河南双盛4S店的巡展负责人看着“收获”的意向消费者很是兴奋,“第四季度到了冲量的关键时期,巡展一方面可以为县市消费者提供便捷的购车平台,另一方面也将帮助车商圆满完成全年销量任务。”

“县(市)市场‘含金量’很高,但是在每个县(市)都设立销售网点投入太大,参与巡展成本很低,同时又有效、快捷,是我们开发县(市)市场的重要途径。”河南天时、河南万佳捷泰等曾参与过县市巡展的绿城车商在接受记者采访时表示,随着机动车保有量的逐年递增,郑州市区的汽车消费日趋饱和,与之相对的是,六县(市)汽车市场活跃,汽车消费能力强,市场发展潜力巨大。

“下一站的巡展,咱们去哪个县(市)?”19日下午,从新郑满载而归的车商已经开始期待下一站的精彩。

车市调查

46%消费者计划年底购车

十月无“银” 年底成“关口”

记者走访发现,虽然很多车型依然有幅度不等的现金优惠,但经销商也都纷纷表示优惠幅度将逐步缩减。据悉,10月底一直到11月,汽车价格将会逐步回升,按照以往的惯例,春节、五一、十一与元旦是车市的大销售高峰,现在十一已过,因此元旦成为车商最后的“滩头”。

不过,就目前车市的实际情况看,多数车型还是维持着高额优惠。并且,某些车型加大了降价力度。

半数准车主 购车选定第四季度

记者对110位消费者进行了街头问卷调查。调查显示,虽然有37%的消费者表示,因为股市低迷等宏观经济因素将暂缓购车计划,但仍有近半数的消费者表示会考虑在今年的第四季度买车。

46%消费者 计划年底购车

记者在调查中发现,大部分汽车消费者对于刚刚结束的成都国际车展还是非常关注的,很多有购车计划的消费者看了国际车展,对目标车型进行了多方比较,现在还未购车只是在等待时机而已。“我已经锁定了两厢福克斯和东风雪铁龙世嘉两款车型了,但还没下手。”市民李先生

告诉记者。

调查结果显示,10%的消费者将在10月份买车,28%的消费者表示在元旦前买车,8%的消费者会在春节前购车。近四成消费者表示暂不会买车。17%的消费者表示目前还未确定购车计划,仍在观望中。

45%消费者 选择三厢车

根据调查结果,购买三厢车的消费者仍占了大多数。有45%的受访者选择购买三厢车,而选择购买两厢的消费者在受访人数中的比例为21%。看来,虽然两厢车近年来发展迅猛,且越来越得到年轻人的喜爱,但三厢车仍是大众选择的主流车型。同时,有购买SUV车型意向的消费者比例仍在上升,占到16%。

33%消费者 选20万以内车型

大部分消费者的购车意向仍然集中在8万至12万元的A级车和精品小车,以及12万至20万元的B级车区间。从比例上来看,在接受访问的110位市民中,有30%的受访者表示将价格区间为8万至12万元的车型列为购车目标,有33%的受访者表示将价格区间为12万至20万元的车型列为购车目标。同时,调查中还发现1.6L仍然是消费者心中的黄金排量,有57%的消费者会选择1.6L至2.0L之间的车型。

李莉

车市活动

东风悦达起亚 举行第四届维修技能大赛

10月21日-23日,东风悦达起亚第四届维修技能大赛武汉商务代表处区域赛将在河南新裕隆专营店举行。本次区域赛有16名维修技师和16名服务顾问参加,大赛最终将决出12名选手,维修技师和服务顾问各6名,他们将代表武汉区域参加最后的角逐。

本次东风悦达起亚维修技能大赛区域赛,以“专业服务专业技能”为主题,将持续6个月的时间,全国各大城市的东风悦达起亚的专营店都积极参与。在车市竞争日趋激烈的今天,车型本身的质量差异越来越小,而厂商的配套售后服务就显得越来越重要,甚至在很大程度上能够左右消费者的购车选择。东风悦达起亚推出的“维修技能大赛”已经成为一个知名的品牌,通过对维修技术人员培训和竞赛,凸显自身的技术优势,成功地用服务来提高客户的品牌忠诚度,减少维修客户流失。从2004年开始,东风悦达起亚已经成功举办了3届维修技能大赛,这是一种比日常培训更有效、更能发挥售后维修人员主动性的措施。东风悦达起亚售后部营销部长表示,在售后服务方面没有绝招可言,只有用事实说话,不断提高售后维修人员的技术水平。

同样,这样的服务竞赛活动也受到了业界、媒体、消费者的一致好评。东风悦达起亚经销商则纷纷表态,认为通过此次技能大赛,为售后带来了较多的关注,东风悦达起亚维修人员的客户的同时,无形中也对进店台次有所增加,通过此次技能大赛提升了用户对东风悦达起亚车型的信任。对企业内部而言,企业为各位技能高手搭建了沟通切磋的平台,有效地提升了团队的学习氛围和技术力量。记者在参加本次比赛后认为,东风悦达起亚一直是售后服务的佼佼者,本次活动充分体现了企业对于售后服务的重视,也让消费者对企业的服务多了一份信心。

张磊

东风本田·思域 第二届汽车文化节开幕

10月15日,第二届东风本田·思域08'汽车文化节暨首届东风本田·思域趣味运动会新闻发布会在河南鑫港源公司举行。鑫港源公司总经理陈超在发布会上介绍了举办本次活动目的:一是为庆祝东风本田5周年;二是通过趣味赛拉近人与人、人与车之间的距离;三是提高车友们的驾驶技能,降低道路故障率。

据悉,本届比赛于10月15日至12月10日在郑州、洛阳、焦作、新乡、安阳、商丘、许昌、平顶山8个分站赛区相继举行,比赛时间为每周六、周日,比赛内容包含过独木桥(30米)、绕桩、定点停车、倒车入库、1公升节油赛(分站赛不举行)等。为增加每一赛区比赛的观赏性和趣味性,中国车王卢宇军将光临每一赛区举办驾驶讲座,并进行精彩的飙车表演。思域车主或意向客户报名后在本地比赛,每分站赛决出前2名(手动挡1名,自动挡1名)参加郑州总决赛。郑州区域的鑫港源店、双仪店、华林店将各决出2名参加总决赛。总决赛设一、二、三等奖,最高奖金5000元-1万元。

张延昭

江淮同悦 完美诠释“江淮整合之道”

日前,江淮汽车在成都车展上发布两款A级车名称——同悦和同悦RS,同时抛出“品质取胜”声称,这两款A级车将以优秀品质打动消费者,赢得市场。江淮进入乘用车市场时间并不长,敢抛出“品质取胜”,底气来自于江淮扎实的造车功底和出色的整合之道。

同悦是江淮整合之道的集大成者,无论设计还是重要的零部件,都来自全球最顶尖的专业公司——设计来自江淮汽车技术中心和宾尼法尼亚的联合作品;ABS+EBD则来自博世最新的8.1版本等。

如此多的名牌装备,如果无法匹配协调,则完全无法发挥其应有的作用,体现其应有的价值。如何把这些名牌装备协调匹配,则来自于自身扎实的造车功底。江淮拥有45年的造车经验,在商用车领域,整合之道已炉火纯青。更重要的是,江淮在国内汽车企业里,最强大的口碑是其底盘能力。江淮的底盘能力公认业界最强,即使在乘用车领域,江淮的底盘技术依然堪称自主品牌之楷模。

众所周知,底盘是一部车的最基础元素,所有的名牌装备都要在出色的底盘上,才能发挥其作用,无论操控性还是安全性,都是如此。应该说,底盘技术决定了汽车的基本品质。同悦所采用的底盘技术,是江淮45年造车功力,学习借鉴全球领先的乘用车底盘技术之后的成果。江淮乘用车负责人说:“同悦的底盘,是名副其实的五星底盘。在这个底盘基础上的产品,我们对品质有十足的信心。”

在这个基础上诞生的同悦,其品质是值得信赖的。许多业内人士在看了同悦之后,纷纷评价:同悦代表了自主品牌在品质上真正的突破。

李莉

河南双盛3岁店庆 缤纷好礼送送送

河南双盛东风悦达起亚4S店成立三周年店庆活动开始了,即日起河南双盛购车享受团购价,再抽名品洗衣机电器,购狮跑再送拓界装备或五万公里免费保养+交强险,进站维修保养享受店庆33种备件特惠价,来就送竹炭香包一个,工时6.6折,消费再送最高300元工时卡,免费车辆检测为您出游保驾护航,赶快在临河南双盛,缤纷好礼等你行动……

SPORTAGE 狮跑 都市拓界车

卓越典范 狮跑成就全球百万用户梦想

1,000,000

销量突破100万 激情好礼惊喜回馈

作为起亚品牌的全球畅销SUV,狮跑凭借设计、动力、安全等方面的领先优势,深受世界各地用户好评。为感谢消费者的热情支持,狮跑全线产品惊喜回馈!

即日起至10月31日,购买狮跑,就能获赠“狮跑拓界装备”或享有“5万公里免费保养(含交强险)”优惠。现在就和狮跑一起激情拓界,让你的生活更精彩!

5年 ● 发动机 ● 变速箱
10万公里保修

赠 交强险 2008

赠 狮跑拓界装备

KIA The Power to Surprise

河南双盛—与您最近的东风悦达起亚4S店

地址:郑州市郑汴路中博汽车城北门 销售热线:0371-69169111 69169222
24小时售后:0371-6673988 豪华专线:0371-69169105

起亚·至诚二手车
二手车专线:69169106 13837119621