

中原车讯

奥迪A4L

登陆河南豫海 接受预订

1月3日,备受期待的B级豪华轿车全新奥迪A4L样车正式登陆河南豫海汽车,并全面接受预订。基于全新设计和多项开创性科技的全新奥迪A4L是一款突破现有车型级别定义、真正将运动与舒适融为一体、超越同级的驾乘空间、树立同级标杆的安全品质和跃级豪华装备于一身,同时,大量奥迪最新技术的应用让全新奥迪A4L跨越传统高档轿车级别限制,将驾驶乐趣与乘坐舒适真正融为一体,将开辟全新的高档轿车细分市场。

据河南豫海汽车销售总监徐建国介绍,作为奥迪最新一代中型高档轿车,全新奥迪A4L在车身设计上体现出前所未有的动感风范。同时,奥迪A4L的车身结构大量采用超高强度和高强度钢材,激光焊接总长度从上一代的26米增加到125米以上,从而显著提升了车辆的安全、操控、舒适和环保性能。充满动感的车身设计彰显了奥迪在汽车设计领域的引领者地位。另外奥迪A4L还装备了多项中国版专有技术与装备,可谓是为国内精英量身打造的一款无出其右的豪华轿车。 张延昭

一汽丰田

2008年河南销量破9000台

1月3日晚,一汽丰田河南区域销售突破9000台客户答谢会在省人民会堂举行。一汽丰田郑州四家经销商总经理、省会数十家媒体单位和1000多位一汽丰田车主共同参加了本次盛会。

活动开始,首先由一汽丰田河南区域经销商代表陈祥先生对到场的嘉宾及车主朋友一年来的支持和帮助致谢,随后郑州裕华丰田、郑州世纪鸿途丰田、郑州豫中丰田、郑州富达丰田等4S店总经理共同为象征9000台达成的数字模型揭幕。现场安排的车主抽奖环节和互动游戏,把活动一次次推向高潮。最后,在车主们欣赏贺岁电影《非诚勿扰》的欢声笑语中,答谢活动取得圆满成功。

2008年,对于汽车行业来说,是不平凡的一年,经济低迷,股市不振都影响着车市走向,即使在这样的市场背景下,一汽丰田河南区域经销商携手并进,一举创造了突破9000台的年销售量。在销售方面完成了跨越式发展的同时,在服务品质、客户满意度、品牌文化建设等方面也取得了良好的发展。 李莉

河南涌盛

获长安马自达2008年销售冠军

2008年,河南涌盛凭借优秀的销售团队和有效的市场推广,保证了每个月的销量在全国均名列前茅,而在12月份更是以近300台的销量,遥遥领先于其他省市经销商,并且最终在全国100多家经销商全年总销量的比拼中排名第一,荣登长安马自达全国销售冠军的宝座。

作为长安马自达全国首批50家、河南首家长安马自达授权经销商,从2008年1月15日开业至今,河南涌盛从成立伊始就本着“客户至上,诚信经营”的理念,以提高客户满意度为宗旨,通过科学的管理,规范的业务流程操作,不断为客户提供优质的产品和服务,把河南涌盛公司打造成为值得用户信赖的、具有社会责任感、诚实守信的汽车销售服务商。 魏瑞娟

东风悦达起亚

启动冬季送温暖活动

冬季是汽车的重点保养时期,为满足消费者冬季车辆维护保养的需求,2008年12月20日~2009年1月20日,东风悦达起亚联合旗下经销商在全国范围内开展“温暖回家 真情关爱”为主题的大型冬季送温暖服务活动。

据东风悦达起亚售后部负责人介绍,加强与用户间的互动交流,更具人性化、个性化的服务举措是本次活动的最大特色。活动期间,通过面对面的交流,在了解用户驾驶习惯、用车技巧等相关情况的基础上,东风悦达起亚将进行冬季用车注意事项的宣讲,普及冬季用车知识。此外,2.7L狮跑车主还将获得意外惊喜,车辆所配备的DVD+GPS导航一体机在本次活动中可享受免费升级服务。此外,凡东风悦达起亚用户携自己的爱车光临东风悦达起亚全国任一专营店,都可以享受到故障码诊断和轮胎、发动机、制动系统、空调系统等免费检查服务。 高超 戴杰



扩张水到渠成

在2009年车市前景扑朔迷离、众多资本退出汽车市场的背景下,选择在岁末年初亮相的河南远见不可避免成为中原车市的话题新闻。

“河南新纪元为什么会在在这个时期建新店?”朱灿锋回答最多的就是这个“时机”问题。其实,旁人看来,远见的筹建是“逆势而为”,对于河南新纪元及朱灿锋而言,扩张实为“水到渠成”。

数据显示,经过在中原市场十余年的快速发展,别克在河南市场的保有量已经达到6万辆左右,且增长率每年都在20%以上。“从网点建设上,郑州原有的3家别克4S店均不同程度地存在排队修车的现象,需要一家新店支撑别克在中原谋取更大的发展。”朱灿锋表示。

2008年,在上海通用别克谋求品牌提升的背景下,河南新纪元果断出击,以全新标准筹建河南远见汽车销售服务有限公司,根据上海通用汽车布置,新店突出了别克品牌中的现代、大气、激情、进取的个性元素,给人以更加年轻化和高档次、高品质的体验。“远见的成立,可以为别克车主提供更快捷、更方便的服务。”

品质体验为中心

在目前车市仍处在低谷的背景下,对一家缺乏客户基础的新店而言,开业仅意味着困难和挑战的开始。对此,朱灿锋显然有着充分的心理准备。

事实上,选择在这个时期打造新店,对公司的发展,朱灿锋显然并没有

路虽远 行将至

远见别克品质体验中心落成迎客

本报记者 李莉

1月3日,尽管还只是试营业,位于北环路花卉市场处的河南远见展厅内已然人流不断,门头上,“远见别克品质体验中心”的字样在阳光下非常耀眼。焕然一新的销售接待大厅、井然有序的功能区分布、富于现代感的灰色加白色构件,让品质感与高档感扑面而来。

河南新纪元为什么在此时逆势扩张?远见别克品质体验中心将给消费者带来哪些全新感受?记者就此采访了河南远见汽车销售服务有限公司总经理朱灿锋。

把着力点放在卖车之上,他坦言,远见战略规划不是基于销售而是售后服务。“通过服务带动销售,进而分流客户”。

从筹建远见之初,河南新纪元就进行了长期的客户调研,根据调研结果,为远见量身打造了服务流程、服务水准及软硬件设施、人员配备等全新标准:特设“服务控制总监”一职,监督指导各个环节可以按照流程严谨进行;实行一对一的客户经理负责制,最大限度地简化流程;培养“全能多面”型员工,杜绝出现客户有问题需要找多个人协商解决的烦恼;建立全新的客户接待中心,提供包括ATM自助银行服务、移动联通业务、专业按摩中心等延伸服务……

“缺少客户基础是我们面临的主要难题,我们将以服务弥补不足。”朱灿锋说:“远见的定位是‘别克品质体验中心’,要给客户带来舒适、专业、热情、真诚的感受。”

与新纪元比肩而行

2009年,河南新纪元将迎来自己的

十岁生日,十年发展,河南新纪元在品牌建设、营销推广、开拓多种盈利模式等方面屡屡出新,已成为中原车市一面高高飘扬的旗帜。

“远见与河南新纪元一脉相承,新纪元的成功经验,对远见未来的成长也有很大的参考价值。”朱灿锋说。但在新纪元的盛名之下,作为兄弟店,河南远见要做的不仅仅是巧妙借力,更重要的显然还是如何追赶乃至超越“大哥”的发展步伐。

这一点,对于曾在河南新纪元担任多年副总经理的朱灿锋而言,既可“取巧”更有压力:“目前,新纪元在河南拥有50%左右的市场占有率,从长远发展来看,河南远见的成立要为新纪元‘锦上添花’。”

“困难只是暂时的,长期看来,中原汽车市场还会有较长一段时期的高速发展期。”朱灿锋平静之中不乏憧憬:“2009年别克品牌还会有几款重量级新车上市,无论对别克还是对中原车市的前景,我们都看好。”

“远是远景,见是行动。”朱灿锋这样解释“远见”的寓意,他和他的团队深信:路虽远,行将至。

车市看台

瑞鹰 SUV 性能指数堪比合资品牌

根据选车网推出的11月SUV性价比排行,在2.4升组中,江淮瑞鹰4x2以6.63名列性价比第二。值得注意的是,瑞鹰在性能指数的排名中,瑞鹰4x4排名第五,瑞鹰4x2排名第六,排名前四位的全是合资品牌,但瑞鹰在诸多细分指标方面均有突出表现,在性能方面更是与之形成了比肩之势。

据河南世纪阳光介绍,江淮瑞鹰从性能指数、细分指标、经济环保性指数、舒适性、通过性指数等总分来看,尽管排名五、六,但有4项排名第一。值得注意的是,瑞鹰的价格仅相当于合资品牌产品的50%-60%。

明子

油耗4.9L:吉利熊猫省油有真功



自去年上市以来,吉利熊猫就凭借独树一帜的造型设计,外小内大的空间优势赢得了消费者,尤其是年轻消费者的认可,4.18万元起的价格和多种活泼的颜色则进一步增强了这款车的诱惑力。

爱车课堂

汽车座套:精明购买悉心保养

记者了解到,各大品牌的秋冬款汽车座套正在热销,灰色和米色成为主打颜色。材质方面,“莱卡”最为新潮。

米色和灰色座套受青睐

据介绍,精纺纯棉加“莱卡”面料,是最适合做汽车座套的面料。纯棉保证透气舒适和自然质感,“莱卡”增强透气舒适之余还提供了足够的弹性和水洗牢度,保证在洗后和长期使用后不变形。原车座套一般都是米色和灰色,耐看、耐脏,因此这两种颜色的座套最受车主青睐。

真皮座椅上放座垫

一名车主告诉记者:“虽然很多人说汽车真皮座垫暖夏凉,但是到了寒冷的冬天,刚坐上车的那一刻还是觉得冰凉。”对此,汽车用品店销售员建议,真皮座椅冬天可选用



外观足够惹人心动,吉利熊猫内功究竟如何呢?从实际情况来看,在小排量车最为关注的油耗问题上,这款精品小车还是很省油的,记者试驾显示,吉利熊猫60公里/小时的百公里等速油耗仅为4.9升。

据了解,熊猫这款车的发动机型号是MR479Q,排量为1.3L,是一款直列四缸、16气门、顶置双凸轮轴的电喷发动机,最大功率达到63千瓦/6200转每分钟,最高车速达到了165公里/小时。同时,熊猫非常适合频繁起步停车的城市驾驶员。据悉,这款发动机的保有量已经超过了50万台,各方面的性能和省油效果经过了时间的充分检验。

中英发动机专家携手改进,让吉利熊猫发动机和变速箱的匹配几乎完美,实现了动力性能与燃油经济性的最佳平衡,排放达到了国四标准。尽管是部小车,但熊猫依旧很稳,底盘足够扎实,轮胎的抓地力表现相当不错。吉利熊猫采用的是165的轮胎,这规格是小型车中规格最高的,高规格的轮胎一方面让熊猫车的动力性能和操控更好,另一方面就是有利于节油。 李莉

汽车座垫。座垫一般分两种,一种只覆盖座位部位,一种还连着靠背。它们的特点是设计简约,在保温之余还能保护汽车真皮,比更换座套更加便宜便利,做到“有皮套的外观,有布套的舒适”。

提醒:精明购买悉心保养

据业内行家透露,即使是同一品牌同一型号的产品,不同的商家售价相差较大,车主在选购前不妨货比三家。座套的保养也很重要。销售人员解释,表面是刺绣图案的座套清洗比较方便,普通机洗就行;而用胶印制作图案的座套则要注意不要机洗,并且洗的时候也不要用力甩。洗过之后最好放在通风干燥的地方保存,并且不要长期折叠和重压。

车市报告

春节将至 固特异为128万辆车安全护航

“26%的轿车存在轮胎安全隐患。”这一数据来自日前固特异公司公布的2008年度“关注轮胎,关注行车安全”轮胎安全检测报告。基于对全国九大城市6000多个大型购物中心、超市、住宅小区停车场超过128万辆车的全部轮胎(不计轮胎品牌)检测,轮胎安全问题仍然是驾驶员关注的重中之重。

据悉,“关注轮胎,关注行车安全”活动由固特异和中国汽车工程学会共同主办,旨在向全国车主推广安全的行车理念,为广大车主提供免费轮胎检测服务和轮胎保养咨询。2008年是固特异第二年开展此类活动,而且规模进一步扩大,截至12月底,固特异已先后在广州、深圳、北京、南京、成都、上海和杭州等城市完成了逾百万辆轿车的轮胎检测。

“轮胎是车辆与地面的唯一接触面,固特异研究并生产轮胎已有百年历史,我们深知轮胎对行车安全的重要性,因此投入巨大的人力物力开展全国范围内的轮胎免费检测活动,希望广大车主提供有价值、有意义的服务。”固特异中国区常务董事兼亚太区商业轮胎副总裁迈克·马丁司表示。

“将一百多万份检测报告进行汇总及有效的分析后,我们得到了一些基本的数据,这些数据表明,一些车主对轮胎所存在的安全隐患仍不甚了解,甚至有些车辆的轮胎已经非常危险。在工作人员的提醒下,这些车主表示会尽快处理问题或者更换轮胎,确保出行安全。”迈克·马丁司介绍。

“轮胎好比是车辆的4条腿,车辆能否跑得快、跑得稳很大程度上依赖于轮胎,可是目前还是有一些车主对轮胎的安全意识相对薄弱,忽视了轮胎必要的检查与保养。在实际驾驶中往往无法发挥轮胎应有的性能和使用寿命。”中国汽车工程学会的专家崔继勇强调,“定期的轮胎检查与保养是非常重要的。在轮胎的生命周期里,这将确保轮胎优异、安全的性能。如果缺失必要的检查与保养,轮胎则缩短使用寿命,重则引起安全隐患。”

“春节将至,再次提醒广大车主:在关注整车保养的同时,更要重视及时排查轮胎安全隐患。为使轮胎安全系数最大化,固特异仍将一如既往地作为驾驶员提供技术最先进、驾驶员最信任的轮胎。今年4月推出的采用领先铠甲抓地科技的固特异安珠轮胎荣获《汽车杂志》‘年度轮胎’这一事实即是对固特异安全诉求的最佳佐证!”迈克·马丁司补充说。

张延昭

相关链接:

冬季安全行车小贴士

- ◆养成日常检测胎压的习惯,保持标准胎压。如果在路面结冰打滑的情况下,为了增加轮胎的附着力,可以适当降低胎压。
◆雪天行车防侧滑尤其重要。要点是保持低速,转弯时尽量控制速度。冰雪路面行车应采用减挡方式,靠发动机制动来实现汽车减速才是最安全的。
◆如果车子被困在雪中,尽量不要让轮胎一直在原地打转,这样容易造成轮胎过热,导致不必要的轮胎故障或损坏。正确的方法是让汽车轻轻地前后移动,从容地从雪中脱身而出。
◆当气温下降到7摄氏度以下的时候,需要在冰雪路面行车的车辆应该选择冬季胎,使车辆在极低温条件下仍能发挥稳定的性能。

本周汽车行情

Table with 3 columns: 车型, 主要配置, 价格 (万元)

Table for 上海通用-别克 models including 君越, 陆尊, 凯越 with their configurations and prices.

河南众通商务有限公司 郑州市中原中路155号4S店 0371-65646699

Advertisement for BYD (比亚迪) cars, featuring F3 and F6 models with promotional text and prices.