

车市动态

奇瑞东方之子 官降2万引发抢购热潮



日前,国内自主B级车领军车型——奇瑞东方之子,推出“全系降20000元,真情游台湾”的活动之后,1.8MT车型最低已至8.18万元,性价比更加凸显,并迅速引爆了新一波消费激情。

在河南中植的4S店内,只用8万元左右就可以买一辆B级自主车,其诱惑力足以令购车用户当场定购。东方之子热销不仅价格诱人,而且推出的购车用户“游宝岛”中奖率高达10%,这也使很多“驴友”加入到购买东方之子的行列中。

据河南中植相关负责人介绍,东方之子上市6年来,已拥有东方之子轿车、东方之子防弹车、东方之子燃料电池车以及东方之子加长礼宾车等组成的强大的“东方之子阵营”,而且这款奇瑞功勋车型曾获得过多项殊荣。2004年,担任APEC会议指定用车;2006年,入围国红旗班护卫队指定用车;2007年,国务院购入百辆东方之子;2008年,担当神舟七号航天员选定礼宾车;2009年,被上海车展、第四届中博会选定为礼宾用车。

新爱丽舍 1~5月销量同比增长65%

近日从东风雪铁龙获悉,新爱丽舍5月销量出炉,创造了连续三个销量达到近8000的销量纪录,而2009年新爱丽舍全系统计已累计近35000台,与去年同期相比增长65%。

另据悉,随着经济水平增长,道路状况改善等因素的刺激,二三级城市跃升为中国汽车市场的主力增长点,新爱丽舍决定在二三级市场抢占先机。在2009年“中国汽车百强县巡展”活动中,新爱丽舍在各个县市遭到“抢购”般的广泛关注,实现订车、购车的开门红。

下半年 车市舞台谁领舞

车市持续至今的火爆局面显然让众多车商信心很足,布局下半年车市,他们也都有“利器”在手:东风悦达起亚推出了黄金排量的福瑞迪,广汽丰田带来了国产汉兰达,上海华普拿出了首款商务型A+家轿“海景”……每款车型都堪称“重量级”。下半年车市舞台,且看它们如何“长袖善舞”。



东风悦达起亚 福瑞迪竞速启航

6月20日,由河南双盛、河南新裕隆、河南广发联合举办的东风悦达起亚福瑞迪(Forte)郑州上市发布会在思念·果岭隆重举行。全新上市的福瑞迪共推出1.6L和2.0L两个排量的6款车型,价格从9.88万至13.98万元。凭借其未来感的外观,富有驾乘乐趣的强劲动力、智能化的高端科技配备,再加上极具竞争力的价格,使福瑞迪当之无愧地成为国内中级车市场的新标杆。

Forte的基础上,根据中国消费者的审美观念和使用需求,对外观和性能等进行一系列创新和研发的一款中级车。自上海车展亮相以来,福瑞迪就已引起了广大消费者和业内人士的高度关注,先后获得“最受关注首发新车”排行榜第一名、“2009上海车展网友最喜爱中级轿车”、“上海车展十佳量产新车”等诸多美誉和好评。

本报记者 李莉 张静

耗,将高动力与高燃油经济性在福瑞迪身上实现了完美结合。

据悉,东风悦达起亚1~5月累计实现销量超过8万台,相比去年同比增长高达42.5%,开创历史新高,远超14.2%的市场平均增长水平,这也为福瑞迪的上市创造了良好的机遇。乘本次福瑞迪上市之势,东风悦达起亚将再次发力,向着成为中国顶尖汽车制造企业的目标全力出击。

全国同步上市 汉兰达再掀订购热潮

6月20日,备受关注的广汽丰田汉兰达隆重上市,全国174家广汽丰田经销商同步发售,首批车主于当日提到了现车。在广汽丰田骏驰金水路店、富达航海路店,众多消费者、社会各界人士前来庆典现场观礼,共同见证了汉兰达上市这一重要时刻。

据悉,自今年4月广汽丰田正式发布汉兰达国产信息以来,汉兰达“豪华城市型SUV”的独特定位和“无界限”的全新价值成功吸引了消费者的热切关注,迅速在车市刮起了一股强劲的“汉兰达旋风”。凭借卓越超群的产品力和远超市场预期的高性价比,“汉兰达旋风”连月来以不可阻挡之势横扫了整个车市。

广汽丰田汽车有限公司执行副总经理冯冯表示,汉兰达作为丰田在全球最畅销的城市SUV车型,兼具了豪华轿车的操控性、舒适性、燃油经济性和豪华SUV的强悍外形以及高端MPV的大空间,大气时尚,品质出众,符合了人们追求个性、休闲、多功能的消费潮流,能够更好地满足消费者的综合需求。

的准备中。

华普首款商务A+家轿海景 郑州首发

6月18日,上海华普首款商务型A+家轿——海景1.8L在河南云阳海首发上市。上海华普汽车销售公司总经理张洪岩出席发布会,并接受了河南媒体的专访。

作为上海华普首款商务型A+家轿,海景源于华普但又高于华普,是上海华普精心打造的一款新车型,是华普响应吉利集团号召进行全面战略转型的首批产品。海景的轴距为2602毫米,符合A级车标准,而海景的车身长度为4682毫米,又符合B级车的标准,因此称之为A+家轿。

张洪岩总经理向在场媒体介绍了海景的五大卖点:“外形浑厚大气,彰显成熟魅力;空间有容乃大,畅享惬意驾乘;动力全铝CVVT,迸发源源动力;安全环绕,掌控无忧前程;配置人性化,品位尊贵内涵。”

针对上海华普的服务网络,张洪岩还介绍,目前,上海华普在全国的一级服务网络近400家,二级服务网络近1200家,已经基本可以覆盖所有华普用户所在区域。当前,上海华普的用户多集中在二三级城市,针对此,上海华普于2008年年初正式启动了“远程服务快车——汽车行业首创远程服务模式”服务活动,要求授权服务站主动走到用户身边,为用户提供近距离服务。

手自一体北斗星 河南昌河实业上市

6月20日,河南昌河实业铃木汽车4S店乔迁新店盛大开业,江西昌河汽车总经理周世宁出席开业庆典,并为09款手自一体北斗星揭幕。

南昌昌河实业董事长曹庆斌介绍,手自一体北斗星是昌河铃木公司立足于推进产品创新自主研发的新车型。新款北斗星继承了手动挡的优秀品质,在保持原有车型的超低油耗、超值耐用等性能的基础上,增加了超级掌控性能,实现5挡手自一体,可根据不同路况和驾驶需求随意切换换挡模式,操控简单实用。

同时为配合河南昌河实业标准4S店开业,本月底前进店试驾所有车型,均有精美礼品相送,购车送1088元大礼包。

车市活动

别克高尔夫挑战赛 郑州站开杆

6月19日,由上海通用汽车主办的“2009别克高尔夫挑战赛郑州站”在河南思念高尔夫俱乐部画上了圆满句号,总杆第一名被高志刚以78杆的成绩夺得。百余名别克车主及嘉宾一起,见证了这场兼具动感激情与唯美视觉的高球盛宴。当天,现场客户及媒体还参加了豪华SUV昂科雷试驾活动。

按照赛程规定,本次郑州站共有9名选手首先获得参加总决赛的资格。已经进入第五年的别克高尔夫挑战赛,此番拥有了“激情挥洒,志行千里”的新口号,依然秉承“推动中国高尔夫运动发展,为车主提供更高交流平台”的赛事宗旨,选送赛季中表现最优秀的前3名车主,前往美国沃维克球场参加世界顶级赛事“2010别克公开赛”。开杆之后,大赛即转战西南、华南、华北、东北、西北五个大区,于9月在上海进行最终角逐。

东风本田游园趣味 竞技赛开赛

6月20日,50余名东风本田意向客户在郑州世纪欢乐园参加由东风本田双仪店、华林店、港源店举办的CIVIC(新思域)试驾会。据悉,本次以“收集感动,展‘试’精彩”为主题的东风本田游园趣味竞技赛系东风本田“红色激情、和谐驾驭、绿色动力”系列活动之一,主要是为了让广大车友能够亲身感受CIVIC(新思域)“5项更新,19项变化”的产品特性及全新驾驶感受。东风本田游园趣味竞技赛由“深度试驾赛”和“收集感动”两部分组成。

此次东风本田游园趣味竞技赛产生的三名冠军,还有机会参与东风本田华中大区区域比赛,再次获胜将获得参加央视节油极限挑战赛的资格,与全国

节油高手同场竞技,争夺“金牌节油达人”称号,冲击“金秋东京欢乐游”大奖。

张磊

新旗云节油赛 华中区决赛举行

经过三个月的激烈争夺,由华中地区各奇瑞经销商选送的6名选手亮相华中赛区决赛赛场。新旗云第二届节油极限挑战赛华中赛区决赛,于6月20日在河南新大陆开赛,来自南阳的祁迅以3.42L/百公里的佳绩荣登华中区冠军宝座。

据了解,新旗云第二届节油极限挑战赛华中赛区决赛,采用“百公里油耗挑战赛”的比赛形式,全部赛程在郑开大道举行,总里程为100公里。奇瑞华中区负责人表示,本届赛事吸引了大量用户及准用户的参与和关注,赛事的举办让用户充分体验了新旗云的节油性能和高品质,有“经典国民车”之称的新旗云销量大幅攀升。

丰之元奥迪杯 戏曲擂台举行

6月20日,河南丰之元为回报用户的支持与厚爱,同时庆祝奥迪的百年发展历程,在4S展厅内举办了“取百年奥迪 品经典戏剧”河南戏曲擂台暨鉴赏会活动。

活动是以丰之元车主们打擂台的形式表演河南戏曲,并现场由戏曲名家进行点评。特邀国家一级演员、第十届全国政协委员李金枝,河南省戏剧大赛及河南省首届青年演员大赛一等奖获得者范静,2000年全年擂主总决赛优秀擂主白军选及戏剧小演员孔莹等戏曲名家现场献艺,热情的戏迷还与李金枝一起合唱了脍炙人口的曲目《朝阳沟》,将现场气氛推到了高潮。

河南丰之元2007年即被一汽-大众评选为“全国最佳经销商”,2008年又获得了“最佳客户满意度”奖。丰之元将客户的需求放在第一位,在保证奥迪服务品质的前提下,根据客户期望定期举办车主联谊活动,让客户充分感受到奥迪全方位的关怀与呵护。

安华

河南广发 迎驾福瑞迪 FORTE 福瑞迪 竞速启航. Advertisement for the Forte car, featuring a driver and car details.

本周汽车行情. Table listing car models, configurations, and prices for various brands like 河南华健-长城汽车, 奇瑞汽车, 上海通用-别克, and 河南新大陆.