

瑞麒G5试驾体验营郑州站火热开场、江淮和悦“驾·悦”体验营激情启动、瑞麒M1、X1借“试”秀风采……上周,以“速度与激情”为主题的大片在中原车市轮番上演,为激情六月再添几分火热。

深度体验 试出精彩

本报记者 李莉

瑞麒G5 试出非凡魅力

6月5日,“瑞麒G5城市菁英试驾体验营”郑州站在瑞麒品牌授权经销商——河南通美众志4S店内火热开场。据了解,“瑞麒G5城市菁英试驾体验营”是继签约“世界足球先生”梅西、赞助2010青岛啤酒NBA拉拉队选拔赛等系列活动之后,瑞麒汽车推出的又一项旨在让消费者零距离了解该车型的大型试驾活动。该活动将在全国12大城市举行,持续3个月,由前555中国车队知名赛车手李佳领衔,全程指导本次试驾活动,带领消费者尽情体验G5的优越性能和极佳的驾驶感,共同感知“中国骄傲之车”的非凡魅力。

据悉,瑞麒G5是一款高中级商务轿车。秉承Engines&Drivers的品牌理念,瑞麒G5融合了德系车的动力、安全及日系车的操控、舒适,并在两者之间实现了完美平衡。作为纽博格林世界级成绩的创造者,瑞麒G5以出色的操控和丰富的科技配置征服了世界最难F1赛道的考验。本次“瑞麒G5城市菁英试驾体验营活动”,包括体验弯道、制动等多个测试项目,感受瑞麒G5的驾驶乐趣,并

向广大消费者全面展现瑞麒汽车的品牌理念与核心价值。

江淮和悦 体验驾·悦

继辗转青岛、合肥之后,6月6日,“悦体验·悦激动”和悦价值发现——驾悦体验营高调挺进中原腹地,在郑州世纪欢乐园正式开幕。同时,江淮和悦优雅版的炫彩亮相,给郑州以及河南市场的用户以更多选择。

据了解,本次驾·悦体验营郑州站活动共分为专家讲解、静态展示、动态展示、对比试驾四个环节,其中,用户品鉴团对和悦的价值发现是本次活动的创新亮点。在对比试驾环节,郑州站安排了紧急并线、0-80-80-0短距离刹车稳定性测试等,通过专业测试,让试驾者直观感受竞争车型的差异性,并发掘江淮和悦的价值魅力。在活动中,世界体操冠军莫慧兰作为活动培训师亲临现场,同时进行的节油大赛颁奖活动,特设的奖项和奖品让活动参与者满载而归。

获得节油先锋奖的倪先生告诉记者:“这款车稳定性很强,操控起来很不错,弯道和加速都很稳定,油耗也很低,这点让我很满意。”

试驾和悦RS的准用户王先生也在节油比赛中获得优秀奖,他告诉记者:“和悦的动力十足,油耗却很低,而且操控灵活、稳定,整车的抗侧倾能力强,这在同类车型中是很突出的。”

“斑马” 骑士秀风采

近日,有着“彩色斑马”之称的数字智能精品小车瑞麒M1、城市迷你SUV瑞麒X1试驾活动郑州站全线启动。此次全国试驾活动分东西两条线路同步进行,作为本次全国12个城市试驾西线的第二站,瑞麒携专业车手在郑州带给消费者完全不一样的试驾感觉,让从多“骑士”在学与玩中激情体验瑞麒X1的灵活性、安全性和瑞麒M1的卓越通过性能。

据了解,为了体验M1、X1操控的轻松灵活以及安全性,此次试驾会不仅安排了蛇形绕桩、停车入位等传统项目,还特意安排了只有专业赛车手才能接触到的麋鹿测试项目,培养消费者安全驾驶的意识和技能。

瑞麒M1、X1上市以来凭借时尚灵动的外观以及3D智能数字系统带来的完美性能,赢得了消费者的广泛认可,

本次深度试驾让中国汽车节能环保与时尚实用兼顾车型的典范之作更加深入人心。

永源A380 开启尊驾之旅

6月4日,浙江永源汽车在河南安阳举行“时尚·休闲·乐趣——永源A380尊驾体验营”新闻发布会,河南省汽车行业协会常务副会长蒋贡敏,河南电视台《车舞飞扬》制片人巴金山,中国著名赛车手孙玉卿参加活动启动仪式并剪彩。

本次活动设11个分站,郑州、洛阳、焦作等站将相继举行,总决赛将在河南汽车公园展开比拼。安阳站活动仪式上进行的有奖问答环节引起现场客户的热情参与,之后在安阳繁华路段进行了巡展,途经之处,吸引了众多路人眼球。

永源A380的外形设计借鉴了国际上流行的休闲城市RV设计,具备城市RV的灵活性、安全性、实用性,线条简洁流畅,富有张力,内饰与空间注重实用,灵活多变。采用全承载式车身,三菱发动机动力强劲,节能环保。

中原车讯

河南首款轿车“王子”驾临

如果问两万多能买到什么车?肯定会有人脱口而出奇瑞QQ、比亚迪F0……而现在,2.98万元,就能拥有一台“王子”。6月5日,首款河南“本土”企业生产的轿车“海马王子”在河南通美众志4S店高调上市,售价2.98万~4.28万元,同时宣告河南不能生产轿车的历史结束。在新车发布现场还举行了海马王子“幸运抢”活动的抽奖仪式,来自浙江湖州的幸运客户王先生获得一辆海马王子的8年免费使用权。

海马(郑州)营销部部长刘海权在上市仪式上说,此次上市的海马王子共有5款车型,均为1.0L手动挡,匹配同级车里鲜有搭载的四缸发动机,拥有卓越而扎实的底盘和精心调校的前后悬架及转向系统,最高车速可达每小时140公里。60公里/小时的等速状态,百公里油耗4.2L。他还介绍,依照规划,海马(郑州)今年将力争在河南销售海马王子1万辆,并于明年下半年推出自动挡车型。

据了解,海马王子正式上市,海马(郑州)付出了四年的艰辛努力而初获战果。2007年2月28日,海马投资集团股份有限公司通过资产重组,全资收购了位于河南中牟县的海马(郑州)汽车制造厂,这是海马(郑州)诞生的第一步。同年7月17日,海马集团设立全资子公司海马(郑州)汽车有限公司,并将所持有的郑州轻汽100%股权转让给海马(郑州);2008年4月18日,海马郑州基地15万辆轿车项目开工建设;2009年12月26日,海马集团郑州基地15万辆轿车项目竣工,首款微型轿车产品海马王子下线。四年的时间转瞬即逝,但是海马王子的上市,为河南轿车生产掀开了崭新的一页。

业内人士分析认为,此次海马王子的上市,不仅为消费者增加了一款低价位车型,更会加剧低价位车在市场竞争。 魏瑞娟

吉利多网分营带来高增长

随着吉利汽车多品牌战略的实施,全球鹰、帝豪、上海英伦三大子品牌也开始了渠道建设。据悉,吉利三大子品牌采取的是分品牌独立运营的方式,建立各个品牌独立的销售渠道网络,各个品牌都有自己的品牌定位,未来产品规划都有自己品牌的VI,SI。

吉利汽车的战略转型和多品牌战略可以算是成功的。统计数据表明,去年吉利共销售汽车33万辆,而今年的前4个月累计销售已达14万多辆,同比增长了54%。这一成果的取得很大程度上得益于多品牌战略。

据悉,吉利汽车实施多品牌战略,是借鉴国外品牌的成功运作经验,考虑到发展前景,经过系列调研后推出的。三个品牌都有自己明晰、有差异化的品牌定位、产品定位和各自主打的细分市场,既占有了更多的市场资源,又能避免相互竞争,从某种程度上是相辅相成。

为了做到各品牌的独立运营,吉利汽车从去年下半年就开始做销售公司的组织架构规划,成立三个品牌事业部:全球鹰品牌事业部、帝豪品牌事业部、上海英伦品牌事业部。吉利汽车相关负责人告诉记者:“眼下吉利汽车每个事业部都要承载起年销20万~40万辆的能力。”

据介绍,在招商方面,吉利汽车三大品牌对经销商的团队、资金实力、经营理念、场地等各方面都有各自不同的标准和要求,各个品牌的招商条件也有所差异。吉利方面称,现在每个子品牌都有了清晰的产品架构和产品品牌的归属,对现在的以及未来的规划也全做了部署。“在销售公司层面,包括在售产品如海景、金刚等已划入上海英伦品牌事业部,自由舰、远景等划入全球鹰品牌部。”吉利汽车的一位高层告诉记者,在销售渠道方面,今年下半年将会因地制宜地对网络进行品牌归属的分拆、组合,深层推进。 姜惠立

海林担保举办周年庆典

6月6日,河南海林投资担保有限公司在郑东新区轩辕堂举办周年开业庆典。随着投资担保行业对中小企业支持力度的不断加大,担保市场相应的融资服务也在不断提高,以海林为特色的担保创新,一直以来是担保行业关注的焦点。

海林自成立以来,始终以独具特色的汽车信贷作为核心业务,企业发展定位于中国第一汽车专业信贷品牌。一年来,海林担保不断完善产品结构,推出了资产整合式购车及针对商用车的车易贷等产品,深受市场青睐。据海林担保副总经理杨海虹介绍,此次亮相的投融资产品,是海林经过一年的研发,主要有资产整合式理财购车“乐车族”、“金管家理财”、“财易融”、“车易贷”等针对中小企业主和推出理财产品及商用车分期、汽车经营性贷款推出的担保产品,四项产品相互循环、取长补短,根据企业经营季节来调整,最大限度地实现双赢。 刘丹

雅阁举行商品价值学习会

广汽本田雅阁商品价值学习会及竞品车型对比试驾活动日前在河南省体育中心举行。本次活动针对全国重点区域市场,目的是培养特约店核心人员精准掌握雅阁的商品价值,并能用正确、易懂、简练的语言传达商品价值信息。河南区域的各广汽本田特约店总经理、销售经理、店内讲师、市场经理及销售顾问全部参与,200多人参加体验。对比试驾车型包括雅阁、凯美瑞、天籁、领驭等。

深度体验一台车的优越性能,发动机是核心。所以,不同车型的发动机性能如果存在差距,是无以弥补的。广汽雅阁采用本田DOHC i-VTEC发动机,能够实现气门正时和气门升程的实时调节,全面兼顾动力性和经济性的表现。在试驾过程中,驾驶员能够明显地感受到雅阁与其他竞品车型的对比性能的不同。另外,底盘和悬挂也是雅阁车型较为明显的优势。雅阁采用双横臂式独立前悬挂和多连杆式独立后悬挂,转向精准,操控灵活。 锁建勋

河南世纪阳光山村小学献爱心

“这是心的呼唤,这是爱的奉献,这是人间的春风,这是生命的源泉……”5月21日,河南世纪阳光汽车销售服务有限公司的展厅里传出一阵阵稚嫩而饱含深情的歌声。来自登封市宣化镇岳窑小学的50多名孩子用自己的方式真诚感谢世纪阳光的爱心捐助。

登封市宣化镇岳窑小学是一所偏远的山村小学,该校虽然办学条件不是太好,教学质量一直名列前茅。为帮助该校改善教学条件,一向注重社会公益事业的河南世

纪阳光曾于5月15日来到岳窑小学,进行捐助。

为表示感谢,5月21日,岳窑小学校长刘彩荣带领50多名小学生来到河南世纪阳光,将一面印有“情系山区教育绽放祖国花朵”的锦旗送到了总经理刘勇手中。随后,孩子们给世纪阳光的全体员工带来了精心准备的歌舞等精彩节目,以表达自己的谢意。刘勇表示,他们只是尽了很微薄的力量来帮助岳窑小学,没想到对学校和孩子

们的影响却是如此之大,这促使他们今后把更多的力量投向社会公益事业。

最后,世纪阳光的全体员工铿锵有力地为企业精神——阐述:我们的精神,敬业报国、追求卓越;我们阳光的经营理念,诚信,创造价值;我们的管理理念,德才兼备、志同道合;我们的创新理念,世纪阳光,每天都是新起点;我们的服务理念,您的满意就是我们的工作标准;我们的工作态度,没有任何借口,拿结果说话……

张磊



相车记
栏目记者 李莉

“相车”主角:袁鹏
年龄:31岁
“相车”车型:东风标致408

不求最好 但求合适

选车,有人仅因为一个理由就“非它不买”,有人则会做全方位的综合考量之后再作决定。袁鹏属于后者。

从事房地产工作的袁鹏和爱人新婚不久,5月初他们刚买了一辆东风标致408,看到本报的《相车记》栏目,仍然沉浸在购车喜悦当中的他迫不及待地通过QQ与记者分享了他的“相车”经历。“选车也是一个不断学习,不断进步的过程,至少这个过程中,可以了解到什么样的车适合自己。可以说,我人生当中第一辆车是经过精挑细选、最适合自己的理性之选。”他笑称。

从今年年初开始考虑买车到最后做出最终选择,袁鹏先是在网上看了很多车型资料,最后将目标锁定在价位相当的速腾、卡罗拉、朗逸和标致408之间。“这几款车我都试驾过,觉得各个车系的特征挺明显。”他告诉记者:“其实,408刚上市时,我爱人就相中了它的外观,看上去既豪华又大气,特别是那对狮眼大灯,很锐势。但我认为,光看外观远远不够,还得全方位考察。”

“去4S店看车时,我们全家都去了。标致408内饰配合蓝色车身,显得既稳重又大气又不乏时尚动感。”袁先生说,全家人都很喜欢408的大空间,这也是当初选择408的原因之一,“车内空间很充裕,我弟弟1米8的个子坐进去双腿都能伸得开。”

说起当时的试车感受,袁先生先提到了408的内饰,他说:“环保材料的内饰,闻起来没有别的新车味道那么大。而且车内装备都很人性化,比如说空调分区控制。我比较怕热,但我老婆不喜欢冷风,需要开空调的时候我们就用了分区功能,非常人性化,很满意。”

他还特别提到了408中央显示屏信息显示丰富。他告诉记者:“我的车前后一共有8个雷达,传感器十分灵敏,在跟车或者行人多的路段行驶时,前雷达特别有用。离前面行人、车辆近了,雷达会声音提示,同时显示屏上也有提示,这些我和爱人这两个新手在倒车、停车入位时都觉得很得心应手。”

“安全性也是我选车时关注的重点。”袁鹏说:“经过在4S店的实地考察,感觉408的高强度钢板焊接更厚实,相比较而言我更信赖欧系车的安全性能和造车技术。在综合比较后,最后选择了408。”

《相车记》
报名热线:67655220 67655261
邮箱: zzbzycs@126.com
QQ群: 55637067

rein 瑞鹰
品 / 质 / 美 / 雅 / 尊 / 贵 / 月

8.88万精英版 鸷然上市

领先通过ISO9000体系认证,成为您的服务专家!

飙动品质生活,挥洒精英人生。江淮瑞鹰8.88万精英版上市。多重的色彩选择、简约实用的配置、舒适的驾乘空间,DOHC高效引擎百公里油耗7.5升;全承载车身配合四轮独悬系统操控自如;207MM离地间隙畅享无阻;1875MM超宽车身造就了776升超大行李舱……让你从此拥有更精彩的生活,体验最简单的快乐。

清爽夏日,进店“油”礼! 活动日期:6月2日-7月31日

活动期间,凡进店维修保养,消费一定金额的客户,均有机会赢得2.5升或5升食用油一桶!

JAC 河南世纪阳光汽车销售服务有限公司

热烈祝贺河南世纪阳光成为2010-2011年度河南省首、郑州市市直行政事业单位公务用车维修定点单位!

4S店地址:郑州市花园路与开元路交叉口(河南汽贸中心)

销售热线:0371-60103388(4006-599-688) 服务热线:0371-60103399 救援热线:0371-65828511

北环专营店:13333812055 地址:文化路与北环路交叉口 中博专营店:0371-66536732 地址:中博汽车城院内

开封致远专营店:0378-2665555 地址:开封市金明大道与魏都路交叉口 大客户专线:13703998661

http://www.sunlightcar.com.cn 24小时客户服务热线 4008-889933

安徽江淮汽车股份有限公司:www.jac.com.cn