



7月26日,东风汽车有限公司在北京发布2011~2015年“新中期事业计划”,宣布将在中国投资500亿元人民币,销售网络由100万辆扩大到230万辆,销售网络由1400家扩充到2400家。

新中期事业计划将投入约30种新车型,其中,“启辰”新车型将在2012年开始销售,到2015年期望销售约30万辆。在新能源汽车方面,东风有限将新推出东风日产自主品牌电动汽车“启辰”。

新中期事业计划将在提升生产能力

方面不断发力,以达成销售目标。其旗下的东风商用车公司在湖北省十堰市的中重型商用车新工厂已竣工投产;股份公司在江苏省常州市建设的小型商用车新工厂即将竣工;东风日产乘用车公司广东省广州市花都第二乘用车工厂也将在2012年竣工投产。生产能力增强的合力将保证到2015年230万辆销售目标的实现。此外,为了使国产化率进一步提高,发动机、变速箱等动力总成也将建设新工厂。

东风有限总裁中村公泰表示,东风有

限“中期事业计划”的销售目标已经提前2年达成。这是东风和日产两个企业文化良好融合的结晶,也是东风有限为了满足客户、员工、供应商等所有利益相关者需求而付出努力的结果。

东风汽车公司董事长、东风有限董事长徐平,日产汽车公司总裁兼首席执行官卡洛斯·戈恩,东风汽车公司总经理朱福寿以及东风有限总裁中村公泰等领导出席了发布会,东风有限副总裁董东城主持发布会。

魏瑞娟



海马新海福星河南区域上市

本报讯7月27日,海马汽车在河南省郑州市举行了“汇聚五福 新海福星河南区域上市发布会”。新海福星以“先进节油技术、卓越可靠品质”为核心诉求,从“节油性能、整车造型、成熟品质”三方面全面突破,并且拥有“五福”卖点,引起市场和消费者的广泛关注。

据河南港信总经理梁旭介绍,此次全新推出的新海福星手动舒适版售价为5.98万元,手动豪华型为6.68万元。新海福星立足一二线城市,面向更为广阔的三、四线城市家轿市场,是海马汽车不断深入创新,以满足国人用车需求为己任,向广大消费者提供的一款具有成熟品质、良好经济性和可靠口碑的“高性价比高品质入门级家轿”。此次全新上市的新海福星从“节油性能、整车造型、成熟品质”三方面全面突破,并且拥有“勤俭是福”——节油高效动力,“可靠是福”——可靠整车品质,“顺心是福”——简约造型、灵动操控,“平安是福”——全面安全设计,“和谐是福”——专业服务保障的“五福”卖点,着力打造中国普通工薪家庭的“幸福可靠车”。

(张大伟)

菱智“惠商版”郑州上市

本报讯7月31日,节油、动力、配置、内装四重升级的菱智M5“惠商版”,在河南郑州隆重上市,售价9.99万元,这一价格创下了大型商务MPV迄今为止的最低价纪录。相比同级MPV车型对商务形象的侧重,菱智M5“惠商版”凭借其油耗比同级车型低3升的优异表现与其“MPV中的捷达”的良好口碑,获得了中原消费者的高度肯定。仅在上市发布会现场,该车便收获了大量的订单。

据了解,菱智M5“惠商版”是东风风行为配合其“菱智惠商工程”的实施,而为中小企业量身打造的一款大型商务MPV车型。在“菱智惠商工程”中,东风风行向广大中小企业提供了专业的商务培训及巨额购车优惠,受到了老板们的热捧,而这款菱智M5“惠商版”更是以优异的节油性能与超高的性价比,获得了各地中小企业的一致好评。菱智M5“惠商版”搭载的三菱2.0升4G94发动机,曾被装载于三菱明星SUV车型帕杰罗IO上,采用单顶置凸轮轴16V结构,并选用了轻量化的铝合金材质,在5500rpm时达到最大功率89kw,在4500rpm时达到最大扭矩168N.m,动力输出超越同级,但其百公里油耗仅为8升,比同级车型省油3升以上。

(田莉)



用好空调 清凉一夏

盛夏八月,怎样正确使用车内空调才能清凉一夏?为此,记者采访了上海大众河南裕华上捷汽车销售服务有限公司售后服务总监毕俊超与一汽-大众河南裕华上捷汽车销售服务有限公司巴远航。

停车时避免长时间使用空调

如果停车等人或是在路边休息时,把汽车变为一个密闭的小空间,打开空调,可以在酷暑中依然拥有一个属于自己的凉爽天地。但这样不但对身体不好,还是一种十分危险的做法。专业人士介绍,停车时以怠速工况在夏日高温下长时间使用空调,容易因系统温度和压力过高而损坏。另外,长时间停车开空调对车内人员也存在安全隐患。无论在行驶中还是静止状态下,汽车排出的尾气可能是在车身的下部,流通不好的时候,就有可能从空调入风口进入车内,导致乘坐人员中毒。

车暴晒后不要马上开空调

汽车在烈日下停放的时间较长时,有些车主喜欢一启动汽车就立刻开启空调并开启内循环,认为这样可以使车厢内温度下降得快一点。但因为车内内外温差大,所以这样反而效果不好。当汽车在露天停放导致车厢内温度很高时,应先打开车门让里面热气逸散。启动后不要马上使用空调,否则会加重发动机负荷,加速发动机的磨损,缩短发动机的使用寿命。此时需要做的是先把所有车窗都打开,启动外循环,将风扇开到最大档位吹一会,待车里温度降下来以后,再关上车窗开启空调。

车内温度25℃为宜

从太阳下进到车里,车主都想马上凉快下来,于是把空调温度调到最低,其实这是有损身体健康的一种做法。一般来说,温度在20℃以下时,会引发多种不适症,如下肢酸痛、全身乏力、发冷、头痛、咽喉痛、腹痛、腰酸、四肢神经痛,严重者甚至还会出现嗜睡歪斜等症状。正常情况下,车厢内温度与外界温度相差10℃为宜,车主调整温度时最好对照一下室外气温,一般保证在25℃较好。

本报记者 冉红政

淡季促销升级 购车正当其时

本报记者 冉红政

八月是车市传统的淡季,处于一年中的过渡期,销售情况将直接影响到下半年的整体走势。上半年,受汽车有利政策退市,北京限购、油价上涨等不利因素对汽车消费的抑制,车市急剧降温,销量从一季度的增幅减缓直接变化为二季度的连续下滑。

在这样的背景下,传统淡季的市场也许将成为下半年车市的重要转折点,许多厂商因此不敢有丝毫懈怠,推出了更具诱惑力的优惠促销活动。优惠幅度的增大,消费者无疑将成为最大的受益者。

促销升级 车价或探底

店主要是通过NEW POLO的优惠增加进店客户量,拉动淡季销售,提升消费者对于大众品牌的认知度。所有NEW POLO购车客户除享受3000元惠民补贴外,还可享3000元现金让利、价值3000元的全车太阳膜、1000元的交强险。同时,针对此车型,还有“一年期零利息”与“半付半贷低利息”贷款购车优惠活动。所有购车客户均有价值3000元的装饰礼包相送。对此,销售经理刘伟说:“对于上海大众来说,这样的优惠幅度是不多见的。”另外,七月份,上海大众河南裕华上捷汽车销售服务有限公司所售车型斯柯达晶锐

优惠空前 购车黄金季

汽-大众河南裕华上捷汽车销售服务有限公司所售品牌捷达分期无利息、无抵押;宝来1.4T全系享惠民补贴。同时,厂家支持二手车置换优惠,并送保险、贴息、到店购车还享有送装饰、送现金等优惠。

车市淡季促销力度的提升,厂家给予经销商的多方面支持、市场竞争的加剧等因素,也许会让消费者成为最大的受益者。谈到为何选择此时购车,来自金水区的陈先生胸有成竹:“我早就打算买一款合资品牌的小排量车型,关注汽车市场已将近一年,看过几款车型,通过

对比,从车型品牌、外观、品质、技术上来看,斯柯达晶锐还是比较适合我的,更重要的是,现在的价格优惠幅度较大,性价比要高。”

在一家大众品牌4S店展厅,准备购买一款大众车型的樊女士表示,近期她产生购车冲动的的原因之一是害怕3000元惠民补贴政策的取消,同时,她关注的车型自上市以来,价格一直保持稳定,而且,目前车市处于淡季,优惠幅度令她较为满意,按照她的预测,即使到了下半年,价格出现大波动的可能性也不大。



绿城车市 冷热不均

寥寥无几的顾客,冷冷清清的展厅,不断下滑的销量,这也许是经销商对于淡季车市最为清晰的记忆。然而,今年的淡季市车的表现还基本令经销商满意。近日,记者在汽车市场采访得知,中高端车型七月份销售比较稳定,受淡季市场的冲击不是很明显,不过,也有部分品牌与车型的销售情况不尽如人意,销量下滑,库存增加。

自进入中国市场以来,大众品牌凭借过硬的品质与技术、较高的品牌号召力,其市场表现一直很稳定。据了解,至记者截稿时,河南裕华奥捷七月份的销量跟去年相比基本持平,淡季车市对一汽-大众的冲击不是特别明显。对此,一汽-大众河南裕华奥捷汽车销售服务有限公司销售经理张会生说:“这主要是因为一汽-大众不仅有良好的美誉度,良好的口碑,还有丰厚的文化底蕴。大众的严谨度是保证淡季市场份额的重要因素之一。”

同样,车市淡季对于上海大众七月份的销售影响也是微乎其微的,“上海大众的市场表现比较稳定,但来电来访客户的数量有一定的减少。”上海大众河南裕华上捷汽车销售服务有限公司销售经理刘伟这样分析说。

此外,记者在上海大众河南裕华上捷汽车销售服务有限公司采访时,斯柯达品牌销售部销售总监磊告诉记者,实际上,汽车市场可以分为热点与冰点两种情况。热点是车市受到的关注度较高,冰点是客户购买力下降。斯柯达有比较精确、长期的市场销售计划,而且,其大多数车型是订单销售的模式,因此,我们店基本没有库存,受汽车市场变化的冲击不是很明显。

然而,在河南省汽贸中心一家4S店,展厅客户有些稀少。“七月份快要过去了,目前只售出20多台车,虽然比上月同期稍多,但是与预期目标相差甚远,库存也逐渐增加。”该4S店的销售主管无奈地说。



买海马骑士 可认领“碳补偿林”

本报讯近日,记者在河南天海汽车4S店了解到,7月4日~9月7日“万里走黄河”活动期间,海马汽车每卖出一台骑士,厂家即以车主的名义在黄河流域认领“碳补偿林”,同时车主可获得“我为黄河添点绿”绿色标识。通过认领碳补偿林绿色公益标识,为活动留下永久性纪念。

据河南天海相关负责人介绍,此次“探访黄河精神、见证中华复兴”万里走黄河大型自驾采访考察活动由华南传媒集团联合黄河水利委员会共同举办,是围绕代表中华民族精神的黄河文化,并结合国民较为关注的水利资源采集为主题的大型文化考察活动。“万里走黄河”自青海扎陵湖启程,经黄河9省至东营入海口止。

(魏瑞娟)

“荣威和他的朋友们”唱响郑州

本报讯7月30日,台上,岁月金曲深情演绎;台下,数万粉丝K歌、High翻全场;场外,引领科技前沿的车坛人气明星——“全时数字轿车”荣威550,“全时在线中级轿车”荣威350高调亮相。7月30日,荣威首度携他的朋友——伍佰、黄品源、林志炫、郁可唯空降河南省体育馆,热力引爆“荣威2011全时数字演唱会”炫音风潮,与郑州万余荣威车主和车迷们同唱我们的歌。本次演唱会是首次登陆郑州,且正值荣威品牌发布5周年之际,上海汽车特为郑州荣威车迷们真挚呈献神秘大礼——荣威550、荣威350演唱限量版。

荣威550、荣威350是两款跨时代车型,其数字及3G网络科技的注入完全突破了汽车传统价值标准,把引领时代发展的数字网络科技与汽车科技大胆交融。

“十几万就能买到外型时尚、配备全真皮座椅、定速巡航和影音娱乐功能一流的好车,荣威550超

值!”“荣威550动力强劲、操控精准,荣威350更以低油耗取胜”。三年来,荣威550一直以其超人性化的实用设计与过硬的产品质量,赢得市场表现及车友的一致好评,以高达90.6%的知名度稳居A+级细分市场主流阵营。

(李勇)

郑州天翼中原首家4S旗舰店开业

本报讯7月31日,郑州天翼汽车服务有限公司东南三菱4S旗舰店举行了开业盛典。郑州天翼东南三菱4S店为中原地区首家三菱汽车4S旗舰店,完全按照东南三菱汽车最新东南三菱4S旗舰店标准打造而成。不仅在外观上将现代建筑、人文艺术等多种元素完美结合,在开阔空间里营造出恢宏的气势,店内的设计更是将东南三菱最新的设计元素巧妙融入,在细节中都可感受到东南三菱的品牌内涵。

郑州天翼东南三菱旗舰店坐落于花园北路省汽贸中心院内,占地面积12亩,其中展厅面积1600平方米,是集“整车销售、售后服务、配件

供应、信息反馈”四位一体的三菱汽车4S旗舰店。郑州天翼汽车服务有限公司总经理汪洋先生在接受采访时表示,“天翼东南三菱4S旗舰店的开业是应市场所需,我们将以更优质的服务为中原地区消费者提供更大的便利。”三菱方网络总监吴敏婕、郑州市政协副主席兼郑州汽车行业民营主席党普选、河南省汽车行业协会常务副会长蒋供敏、郑州市汽车流通行业协会秘书长吴大胜相继致辞并为活动剪彩。随着董事长王晓民先生给开业金狮点睛,更是将整个活动推至高潮。

郑州天翼汽车服务有限公司总经理汪洋表示,作为河南省第一家



以东南三菱旗舰店为建设标准的4S店,郑州天翼汽车服务有限公司东南三菱4S旗舰店的开业不仅标志着中原地区消费者的多元化用车需求得到进一步满足,更是郑州天翼汽车服务有限公司完善销售网络

发展历程的重要里程碑。活动当天通过试乘试驾等活动吸引了大量客户现场进行交易,通过试驾,客户对车型有了近距离的接触,也让场内气氛一路高涨,当天定交达28台。

(张磊)