



以爱之名 情侣车牵手七夕

本报记者 苏立萌

纵观车市众多车型,有小家碧玉般的可爱型,有清新俊逸般的灵动型,有大家闺秀般的优雅型,也有卓尔不群的气质型……品牌不同、车型不同,造就了它们不同的“出身”,但在外观、配置、整体风格方面,有些车之间却有着惊人的相似。时至七夕佳节,记者列出目前市场上最具“夫妻相”且“门当户对”的情侣车型,让它们“牵手”彼此,为七夕车市增添更多的浪漫情愫。



东风标致 207



东风雪铁龙 C2

不管是在外形还是价位上,东风标致207和东风雪铁龙C2就如一对金童玉女。

东风标致207完美地诠释了乖巧可爱的恋人形象。一眼望去,外表清新、时尚。全新炫感魅力晶透尾灯看上去优雅炫丽。转过身去,具备中国元素的尾部惊艳四座,其背影的回头率绝不输给其他高端品牌。隐藏在银色格栅后的倒车灯设计,点亮时比时下最流行

的LED灯更有光影流动的感觉,可谓整个背部的点睛之笔。雪铁龙C2怎能不为之倾心。

雪铁龙外形时尚大气,造型沉稳的仪表盘为白底色,突出了运动感,不规则的“虎眼”大灯生动活泼,C2在操控上继续保持了自有的特色,悬挂软硬适中,操控性能极佳。相比一些同级车型,C2显得更加硬朗,也更具运动的外形,运动男士的魅力在其身上展现无余。



东风雪铁龙 C5



标致 408

拥有女性白领气质的东风雪铁龙C5外观大气、车身饱满。大面积的中网和长前悬、后短悬的设计品牌特征明显,中控台给人的印象是优雅而流畅,其倾斜的角度可以给驾驶员以较好的视觉感受和使用便利性,其内饰对细节的处理也颇为用心,不管是浅色还是深色的内饰在风格搭配上都很温馨,给人感觉十分动感和豪华。

而车身同样大气的东风标致408,犹如一位法式贵族,前脸正面增加的镀铬面积,增强了金属质感。随动转向氙气大灯以及外后视镜增加的LED转向灯,使得该款车的外观更加尊贵时尚、行车更加舒适安全。在细节方面,整个中控台和仪表盘均采用软质材料包裹,手感出色。C5的优雅气质与标致408的尊贵并不相配。



科鲁兹



英朗 GT

作为一款A级车市场的紧凑型家用轿车,科鲁兹外形动感年轻,是雪佛兰全球的重要战略车型。内饰方面,它的各处造型都透露出青春的气息,自动挡操作简单,起步轻盈,仿佛一名热情洋溢的漂亮女子,其与具备沉稳性格的英朗GT虽然风格迥异,但一“动”一“静”,彼此正好相辅相成。

英朗GT,外表稳重,拥有极富设计感的外观以及在安全性、内饰、品牌价值和质

量等多面的越级实力。车头直瀑式的格栅脸谱是别克家族特征,展翼式的前大灯中两个蓝圈装饰让车头显得炯炯有神。2685毫米的轴距已经接近了中级车的水平,也保证了车身侧面舒展流畅的线条。相比稳重的车头,车尾的设计则要犀利很多,尤其是带有两条镀铬眉毛的尾灯,让尾部带有了紧凑感和小车的灵气。1.6T车型带有一个运动尾翼,放在英朗GT的尾部还算协调。

全新 CR-V



途观

全新CR-V时尚高档饱满的车身、紧密的接缝、高亮的车漆、三条镀铬前中网让其看起来更为高档也更为扎实,整体造型更加时尚也富有现代感。全新CR-V配备了多项高科技智能配置,此外,还搭载了两项创新的智能化配置:ECON和智能化多功能显示系统。作为城市SUV最具代表性的一个车型,全新CR-V就像一位现代

女郎,穿梭于都市。同样是城市SUV,新途观采用了更多的横向性设计元素,线条更为简练、饱满,型面组合更为干净、简洁,在前脸设计上,新途观造型恢宏有力,全新设计的方型雾灯棱角分明,与精致简洁的横向下格栅巧妙呼应,不仅提升都市运动感,也彰显出全新途观的磅礴气势。



启业中原 乘势而起

——访河南启乘名车广场总经理贾敏锐

本报记者 苏立萌



近年来,随着新车销量不断攀升,包括二手车在内的汽车后市场的发展前景逐渐凸显出来。在竞争如火如荼之际,霸气外露的启乘名车广场拔地而起。这座位于花园路北段、将于8月底试营业的二手车展厅,凭借精锐的专业团队、豪华的硬件设施、至诚的服务理念,在建立之初就备受瞩目。

然而,就目前国内二手车市场来看,缺乏诚信、不规范经营的现象比比皆是。那么,怀揣“改变河南二手车发展现状”雄心,拥有“力求为消费者营造一个安全、放心的二手车交易环境”壮志的启乘名车广场,将如何做强做大?如何使消费者对二手车不再心存疑虑?如何实现二手车市场的健康有序发展?带着疑问,记者对河南启乘名车广场总经理贾敏锐进行了深入专访。

看好前景 定位中高端

人如其名。作为一名企业管理者,贾敏锐对市场未来动向有着敏锐的洞察力。“二手车在未来五到十年是一个很好的产业,而且是循环经济的一部分。”在经过一系列的市场调查之后,贾敏锐分析:“目前,在西方,整个二手车与新车的平均交

易比是1:3,中国则是1:0.3,与西方差距甚远,除了北京、上海、深圳、广州等一线城市的交易比基本能达到1:1,包括河南市场在内的众多区域尚未达到国际平均交易比1:0.8,可以预见,中原地区的二手车市场具备很大的发展潜力,其中,中高端二手车的发展空间更广阔。”

“我们产品定位就是中高端产品。高端人群车辆的平均换手率为8到12个月,他们的频繁换手率给中高端二手车营造了更广阔的发展空间。”据贾敏锐介绍,启乘拥有7000多平方米两层豪华室内展厅,主要经营奥迪、宝马、奔驰、路虎、保时捷、法拉利、劳斯莱斯、兰博基尼等中高端精品二手车及部分高档新车的销售,建立起售前售中售后的一条龙服务。目前,是中原经济区首家最大、最豪华的综合名车城市展厅,同时也是人性化的舒适展厅。

建立让全员满意企业

“大家带着希望和梦想从四面八方来到启乘,要把启乘打造成什么样的平台,才能更好地实现大家的梦想呢?”贾敏锐认为,“第一,要把启乘建设成具有现代化管理体制的企业。我们要建立一个很严谨、很清晰化的一个管理流程和体系,经营一个现代化的管理团队。”

“第二,我们要建立一个全员持股的企业。让每个人都发挥最大的能量和优势,让每个人都有认同感、归属感。在我们运营满一年,我们会优先给高管配股,其次是给中层和骨干配股,再其次是给员工配股,建立一个真正全员持股的企业,要让每一位员工享受到企业带来的红利,员工的心才会和启乘走得最近、更紧、更密。”贾敏锐坚定地说。

“第三,要把启乘建设成一个让员工拥有幸福感、自豪感、成就感的企业。要让员工在这个平台

上,实现理想、实现价值。一路走来,从空泛的理念落实到实践,我们培养造就了一大批忠实的员工。他们的梦想在启乘实现,让人欣慰。”谈及这些,贾敏锐的言语之间透出自豪感。

“第四,我们要建立一个高福利的企业,要给员工缴纳‘五险一金’,每年定期加薪,购买每人每年20万元~30万元的人身意外保险,让员工享受每年过节的福利待遇,并且定期组织旅游和外派学习。此外,要为员工购买大病医疗保险,还会做一些孝心奖,如果你很优秀,公司提倡给你的父母发红包或其他福利。”贾敏锐肯定地说。

“车保姆”全程免费服务

“启乘承诺不卖事故车、泡水车、7天无条件退换,展厅的评估人员都是在评估行业做了十年之久的资深评估师,能够迅速准确地判断出是否是事故车。一年或者两万公里免费金牌质保,我们还提出了一个理念,叫‘车保姆’,可以派人免费给你做保养,然后再把车给你送过去。”贾敏锐告诉记者,“我们的定价体系是一口价,至诚低价。我们有足够的信心和实力去培育这个市场。”

力争改变中原二手车现状

“启乘的出现是和共赢的。”贾敏锐强调,“启乘是学生需要大家的关心和呵护,需要政府、媒体以及市场更多的关爱才能健康成长。我们会以低姿态愿意和所有的二手车企业进行强强联合,愿意和大家一起培育市场。”对于未来的发展方向,贾敏锐透露,“不仅要在河南市场建立连锁店,还将利用三到五年时间向外辐射性地扩张,延伸到整个中部地区,并争取在五年时间,进军北京、上海等一线城市。”

2014款智跑

新狮跑

50万个信任选择 千万份感恩礼遇

8月1日至9月30日, 购买智跑、新狮跑即可享受:

0元购置税, 2000元置换补贴, 分期付款0利息0手续费等多项优惠。

买智跑赠智先锋四件套 买新狮跑享受0车贷优惠, 赠拓界装备或汽车隔热膜

活动详情请咨询当地经销商

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心: 400-799-0000 网址: www.dyk.com.cn

全国五星级钻石经销商—河南广发4S店

销售: 0371-67610999 售后: 0371-67610888

地址: 郑上路与西三环交叉口向西3公里路北(明宇汽车城南门)



东风悦达起亚

“新狮跑”杯羽毛球比赛火热招募,最高可获5000元大奖。报名专线: 0371-67630236