

日前,为期三天的郑州日报夏季名车汇展圆满结束。车展现场,众多名款车型闪亮登场,钜惠低价清爽而至,消费者的购车热情瞬间高涨,现场看车、问车、订车消费者络绎不绝。此次夏季购车盛宴不仅让经销商收益颇丰,还让消费者如愿以偿购得满意车型,同时,也为车展举办地点——建文新世界大厦增添了更多忠实消费者,实现了人气、销量双丰收。



郑州日报名车汇展 优惠来袭人气旺

本报记者 苏立萌

汇名品 至臻车型齐参展

平常在选车时,车型众多,很多消费者表示“看得眼花缭乱”,“就拿SUV车型来说,现在很多汽车品牌都推出有SUV车型,同等价位的SUV车型也不在少数,从参数配置上看并未有太大区别,不知该如何选择。”在车展现场看车的李先生说,“车展现场都是精选车型,选车也省心了。”

正是考虑到消费者购车时选择难,车展主办方郑州日报汽车部特意对此次车展车型制定了严格的标准,对参展车型的品质、性能深入了解、认真筛选,最终从进口品牌、合资品牌、自主品牌中分别选出了最具代表性品牌的明星车型,汇聚了吉利、进口三菱、宝马、雪佛兰、长城、沃尔沃等知名汽车品牌经销商,多重类型的车型亮相车展现场,让逛展的市民大饱眼福,为购车消费者提供了一个便捷的购车平台。

“这次我们带来了三菱欧蓝德、进口帕杰罗、三菱劲畅这几款热门车型。”河南三菱4S店销售人员告诉记者,这几款车型是消费者最为关注的三菱车型,也是选

择最多的车型。

此外,积极参展的郑州东安纳智捷4S店、河南华驰吉利4S店、郑州东佳一汽-大众4S店、郑州瑞华长城4S店、河南锦盛堂沃尔沃4S店、河南恒德宝宝马4S店等诚信经营商也为消费者精挑细选出店内精品车型,供现场消费者体验、试乘试驾,如长城哈弗h6、吉利新远景、沃尔沃S60L、科鲁兹经典、宝马X1、宝马328Li、三菱2015款新劲炫等等,使车展现场呈现强大阵容。

集优惠 专属低价大放送

参展的众多品牌和车型满足了不同人群的购车需求,现场的优惠活动则让消费者实现了“便宜购车”的愿望。“除了车型精致之外,优惠活动也是一大亮点。”河南锦荣雪佛兰4S店销售精英表示,“车展订车优惠力度高达万元。”

车展期间,经销商优惠大集结,不少车型直接标出优惠价,全国稀缺车型欧蓝德也直接给出了“优惠五万”的车展价格,纳智捷5也疯狂让利,综合优惠一万元。“市民现场订车能够享受更多的专属优

惠,不仅价格直降,而且还赠送购车礼包,包括店内的其他购车活动,比如保险方面的优惠。”河南华驰吉利4S店市场部人员告诉记者。

优惠礼包、现金直降让消费者可以明显感受到经销商的诚意,观展人数不断上升,购车欲望也随之增加。

“一般而言,经销商会在车展上给出专属优惠,此次车展也不例外,几乎每款车型的价格都比店里价格要低很多。”有经销商表示,在超值优惠的影响下,车展订车业绩斐然,而且还收集了众多意向客户,收益颇丰。

聚人气 品质车展获好评

在车市发展放缓脚步的夏季,郑州日报名车汇展的举办,传递了市场最新动态,提升了参展经销商销量业绩,也为郑州市民献上了最优质的产品与最实惠的价格,同时,也为消费者带来更舒适的购车体验,现场人气一度高涨。

“平时也想着换车,但一直没时间去店里看。今天经过建文,刚好看到有车展就

来问问。”市民魏先生告诉记者,“现场刚好有我一直心仪的三菱帕杰罗,省去了来回看车的奔波之苦。”

“车展选车,省时、省力、省心,而且还省钱。”另外一位来建文新世界商厦用餐的市民刘先生也对此车展频频称赞,“在网上也看过不少车型,但嫌麻烦,就没去店里亲身体验一下,买车的计划就搁置了。刚才第一眼看到纳智捷5就很喜欢。价格也能接受,准备入手一辆。”

为方便消费者前来看车,主办方经过考察,将车展举办地点选在交通便利的建文新世界商厦,把握了很多前来逛商场的潜在购车人群。此外,由于车展现场参展车型均是口碑皆佳的优质车型,迎合了消费者的审美和用车需求,因此,能够很轻易地吸引消费者目光,并广受热捧。现场,不少市民一边听销售人员讲解汽车的性能,一边体验汽车的舒适度,准备订车的消费者则认真询问关于分期付款、保险优惠的相关问题,整个展区人声鼎沸,展区的销售顾问应接不暇,不少市民还直接现场订车。有经销商认为,此次郑州日报名车汇展,对拉动夏季市场有着重大影响,为夏季郑州汽车消费市场画上了浓墨重彩的一笔。

爱车帮

栏目记者 苏立萌



用车成本高 专家来支招

很多车主在买车时,会对车辆的综合性能进行考量和对比,然后从中选择安全、动力、空间、油耗都表现良好的车型,但是却忽略了对后续保养、维修等成本进行对比,再加上各种用车习惯,购车成本一升再升。面对一月少则千元多不封顶的用车费用,该如何优化用车成本成为不少车主最关心的问题。对此,记者走访多家汽车4S店为大家探寻降低用车成本的妙招。

选车 尽量选择经济型车

“对于车主来说,汽油、停车费、保养、简单维修等是日常用车必须支付的一笔费用。”福特汽车河南东成天通店市场经理杨健认为,“其中,油耗直接影响了每天的用车成本,建议大家选车时,对同一价位的车型进行油耗的比较,选择经济型车型。特别是精打细算的车主,在选车时可以选择排量小、车身重量适中的车型,在保证较高安全系数的同时,又能适当减少耗油量。”

购车 莫忘咨询保养、维修成本

“购车之后,紧随而来的就是定期保养、保险、维修等费用,这些和用车成本的高低息息相关,但消费者在购车时对这些方面的咨询并不详细,或者直接忽略。”河南长江汽车销售服务有限公司车险组李玉堂提醒,“建议大家在购车时,详细了解保养价格以及经常更换零部件的维修费用,做到对今后的用车成本心中有数。”

当然,在行驶里程即将达到定期保养规定的范围时,可了解店内在售后保养方面是否有优惠活动,“一般而言,店里会根据季节或节日制定一些保养、售后折扣活动。”东风悦达起亚河南新裕隆店售后经理孙保伟说,能够为车主节省一些保养费用。

用车 掌握节油用车妙招

“首先是,路口等待时间长尽量熄火,降低怠速油耗。大多数车大概3分钟怠速就合1公里油耗。”孙保伟建议,“红灯时可根据具体等待时间熄火节约油耗。其次,车主在长距离下坡时可带挡滑行;还有就是轮胎气压,要合理控制,气压过低会因为滚动阻力增加而增加油耗使轮胎变软,让车辆较难行进。从而增加油耗。”

“勤洗车也能适当减少一些零部件的维修。”杨健认为,“洗车有助于减少汽车油漆被酸雨或灰尘中的杂质腐蚀。这样可以除去颗粒上面的灰尘沙粒,减低刹车盘磨损,也可以冲走轮毂上的附着物,避免其过早老化,降低更换频率。”

新车秀合

联合卡车新U系、V系发布

本报讯(记者 李汪洋)5月23日,联合卡车新U系、V系全国上市暨见面会于郑州天鹤城国际饭店举行。整个活动由河南卓远、河南安达利、郑州祥华三家经销商合力举办,现场嘉宾共同见证了新U系和V系在河南的首次亮相。

联合卡车新U系是在现有U系平台基础上,针对国内重载高速物流、危化品运输等中长途运输市场进行全面优化的新产品。V系牵引车则是针对国内煤炭运输、城郊散货物流、港口集装箱运输等市场需求开发出的自重更轻的经济型重卡。此次在郑州,联合卡车派出的新U系K12柴油版480/420马力牵引车及V系420马力牵引车(柴油/LNG)等8款展车。

此次上市的联合卡车新产品驾驶室延续了联合卡车家族传统基因和技术理念。此外联合智能控制系统的标配,也使得新品更加智能化、人性化。同时联合卡车在U平台标配牵引车的基础上经过专业测评师精心打磨,对100多项技术改进,完美诠释了其高端定位。凭借种种优势,联合卡车新U系、V系全国上市郑州站活动当天就赢得80台订单。

北汽威旺007郑州上市

本报讯(记者 李汪洋)日前,“北汽威旺007河南上市发布会”在北汽威旺郑州顺之成汽车4S店成功举办,宣告北汽威旺旗下首款“8万元级全路况”SUV车型——威旺007面向河南区域正式发布。

此前,北汽威旺007已在天猫商城首发上市,推出“驾享人生7乐无穷”主题购车优惠系列活动。此次河南上市会,北汽威旺郑州顺之成汽车4S店不仅将天猫的重磅优惠延续至线下,还抽取了一名幸运车主享受价值10000元优惠大礼包,其他现场订车的车主也均有千元大礼包相送。

在越野性能上,威旺007采用专用越野车的非承载车身,抗颠簸的性能远好于承载式车身。威旺007还具有强劲的“T”动力,2.0T涡轮增压最大功率139Kw、最大扭矩250Nm。与2.0T发动机相匹配的6MT手动变速箱,挡位间行程短,换挡灵巧,不仅能让北汽威旺007在低速状态拥有更好的稳定性,而且能够使2.0T发动机获得更佳的燃油经济性。

全新爱丽舍品质挑战赛举行

本报讯(记者 李汪洋)近日,一场全国联动的挑战赛——全新爱丽舍600万KM+品质挑战赛第二季郑州站正式举行。

挑战赛期间,七组家庭要全程全力配合全新爱丽舍完成所有任务。在“爱的奔跑之节油挑战”项目中,所有参赛家庭驾驶全新爱丽舍前往焦作云台山,三号家庭凭借自己过硬的技巧,配合全新爱丽舍出色的节油品质,取得了5.9升/百公里的好成绩。

此次挑战赛还设有趣味挑战项目,让参赛家庭在欢乐中尽情发掘中级家轿市场引领者全新爱丽舍的非凡魅力。最终,三号家庭以总成绩第一的成绩成为挑战赛郑州站的冠军,等待他们的是6月的武汉之行,和他们同行的还有石家庄、保定、太原等13站的区域冠军,并将在武汉争夺驾驶全新爱丽舍去吐鲁番进行极热挑战的名额。

港骊祥集团推出大型团购会

本报讯(记者 李汪洋)日前,港骊祥集团重磅打造的“向中国品牌致敬”自主汽车大型联合团购会在中牟弘亿国际生态园举行。随着港骊祥集团一声集结号吹响,其旗下的江淮、海马、风神、传祺、奇瑞五路大军整装出发,拉开了一场轰轰烈烈的国车大“团”战。

河南亿瑞江淮汽车作为本次活动的主力军,推出了超力度钜惠政策。创造了日销159台的辉煌战绩。现场举行了多轮抽奖,百分百中奖比率,让消费者备感惊喜。此外,还有售后、保养、现金等多方面优惠政策,全面保障消费者实惠购车。

本次活动河南亿瑞还对江淮汽车各系车型做出评比,瑞风M3以节能新动力百变大空间荣获最受消费者喜爱的创业财富奖。瑞风S3以实惠、美观、易驾的良好表现,单品销量突破80台,荣获销量冠军奖。颇具动感又赋有科技智能感的二代瑞风S5,则荣获最具关注奖。

河南通孚祥举办试驾会

本报讯(记者 郭超飞)5月24日,河南通孚祥捷豹路虎4S中心携手河南通孚祥捷豹路虎4S中心,在黄河湿地汽车驾控中心赛车场举办了别具风格的烧烤试驾会,这也意味着通孚祥揽胜极光及全新路虎发现神行联合试驾活动的完美收官。

本次通孚祥“2015中国制造路虎揽胜极光”及“全新路虎发现神行”联合试驾活动,不仅安排了“探索之旅”尊享试驾活动,而且为客户准备了精美茶歇以及盛夏自助烧烤。活动既满足了客户对试乘试驾速度与激情的追寻;也让客户在百忙之中融入到与家人朋友一起品味丰盛美食的融洽氛围之中。

活动现场,通孚祥教官利用不同路况的真实设置,带领客户穿驼峰、跨水沟、过阶梯路、越交叉轴,在惊险刺激的越野体验中,彻底感受到来自路虎全新发现神行的驾驶魅力。

当天,河南通孚祥也为喜爱中国制造揽胜极光的朋友安排了公路竞速试驾,通过紧急变线、绕桩、大回环和制动等路况项目的设置,全面呈现了极光车型在公路驾驶中的卓越性能。



宾利 Mulliner 极致定制体验日落幕

本报讯(记者 郭超飞)5月26日,宾利Mulliner极致定制体验日首站活动于郑州拉开帷幕。宾利汽车携五大定制品牌,通过聆琴、品茶、闻香、观花及抚裳“五感”体验,让到场嘉宾全方位感受极致定制所带来的非凡魅力。与此同时,由宾利Mulliner部门专为中国车主量身定制的慕尚24K黄金双翼版也在现场首次登台亮相。

宾利汽车大中华区执行总经理郑友添表示,此次体验日活动,旨在为车主们更加生动地展示宾利汽车独到的定制之道,让他们全方位地感受专属定制的无穷魅力与价值。

宾利汽车专属定制服务为中国车主提供有非常丰富的选择,从功能、材质再到配色都可以供车主搭配,包括多达100余种的可选功能、110多种的车身颜色选择、20余种的双色配色、纱线颜色、真皮内饰颜色、拼接色等选择方案,以及多种材质的木饰面板等。更值得一提的是,所有的宾利定制车型,均由位于英国宾利总部的工匠们手工打造完成。

