

车市扫描

栏目记者 李汪洋

MG名爵“无乐不跑”郑州开跑

日前, MG名爵“ShakeRun 无乐不跑”在郑州率先开跑, 5000名热爱音乐、热爱运动的年轻人齐聚绿博园, 变身“乐跑侠”, 加入一场夜跑与摇滚的混搭狂欢, 让年轻魅力尽情绽放。以“8秒破百”高性能和“6升过百”低油耗表现而备受关注的上汽MG名爵锐腾, 则作为能量补给站全程陪跑。

在现场乐队演奏的抒情摇滚乐中, 近5000名“乐跑侠”趁夜起跑, 踩着音符和鼓点大步向前, 享受全身60兆细胞自由欢走的乐趣。MG名爵又一次借“无乐不跑”活动传递MG名爵年轻、自信和激情的品牌精神。据了解, MG名爵“无乐不跑”以郑州为起点, 将陆续登陆全国九大重点城市, 在国内掀起一场“全民乐跑”热潮。

进口大众新途锐上市

10月24日, 进口大众新途锐在河南中豫4S旗舰店正式上市。本次上市的全能SUV新途锐除了延续出色的越野能力外, 公路性能的进一步提升也相当明显。

途锐是大众旗下顶级豪华SUV, 简洁运动的外观, 奢华舒适的内饰, 让每一位驾乘者享受沃尔夫斯堡缔造的完美品质。新途锐配备的越野装备让越野迷津津乐道, 如4MOTION恒时四驱、阻尼可变的CDC空气悬挂系统、陡坡缓降、中央差速锁、深达580mm的涉水深度、拥有最大攀爬100%坡度与最大侧倾45度的能力等, 奠定了途锐“全能王”的地位。

“江淮星锐节油王”推介会成功举办

日前, “黄金动力 绿驰郑州 江淮星锐节油王”河南区域推介会在世纪阳光集团河南广达店圆满落幕。活动旨在以更加节能环保的联系轻客产品, 推动城市老旧轻客的更新换代, 加速轻卡退出城市市场, 最终实现城市物流运输车辆标准化、专业化、环保化。

江淮星锐还同期发布了绿驰计划的旗舰产品——星锐节油王。这款产品匹配了黄金动力组合, 应用了最新的节能环保技术, 定价为11.68万元。行业专家表示, “与同类产品相比, 星锐节油王凭借比较丰富的配置、超长的保修承诺, 已将客运、物流车的价值提到了一个新的高度。”

据悉, 此次江淮推出的星锐节油王以“1.9CTI+小速比+6MT”的黄金动力为最大卖点。配备139马力的1.9CTI柴油发动机, 以1.9升小排量实现大功率、低排放。

广汽传祺试驾现场掀抢购潮

日前, 广汽传祺“没有弯道的传祺世界”试驾活动第五季郑州站在郑州黄河大堤汽车试驾中心火爆上演。众多传祺车友零距离体验了传祺GS4、GA6、GS5 Super的卓越操控与世界级品质。

今年“弯5”活动更注重挑战性、趣味性的结合, 设置“最牛操控体验”、“最牛科技体验”与“最牛节油体验”三大体验项目。通过刺激的绕8字与交叉轴、颠簸路面与湿滑路面行驶, 展现传祺在复杂路况的优异表现。现场购车均可享受“交100抵1000元订车款”政策, 最高直降16000元, 还有“五·0”才“贷”劲”金融政策, 吸引了近2000位客户前来参与, 最终收获订单破千台, 创造单日销量新高。

二手车国标“行”认证走进河南

10月27日上午, 中国汽车流通协会副秘书长罗磊正式授权“河南威佳二手车鉴定评估有限公司”为国标“行”认证服务机构, 同时河南省第一台“行”认证车辆诞生。

“行”认证运用先进的仪器设备, 标准的检测流程, 行业领先的“十四步检测法”, 通过114项国家标准严格检测, 杜绝重大事故车、泡水车、火烧车, 并且承诺“错一赔十”, 如有争议问题消费者可向中国汽车流通协会进行投诉。目前, 河南威佳是中国汽车流通协会在全国范围内授权的15家、河南省唯一一家“行”认证合作服务单位。

河南世纪阳光十周年庆典完美绽放

近日, 河南世纪阳光十周年庆典在河南省汽车贸易中心世纪阳光江淮4S店举行, 来自江淮厂家、世纪阳光集团领导、各大主流媒体代表、客户代表等数百人共同见证了庆典仪式的完美绽放。

庆典现场, 世纪阳光独家投拍的微电影《我变了, 我没变》也迎来首映, 该片讲述了一个员工与世纪阳光一起成长的故事, 弘扬了汽车人积极向上、努力奋斗的人生态度, 也展现了十年间世纪阳光的奋斗历程。河南世纪阳光相关负责人表示, “在下一个及未来更多的十年, 世纪阳光集团将继续再创佳绩, 谱阳光新篇。”

合众汇金举行售后车间开放日

日前, 一汽-大众卓越经销商河南合众汇金实业有限公司10周年店庆系列之售后车间媒体开放日在合众汇金展厅隆重举行。

据了解, 此次店庆期间开放的售后车间是合众汇金于今年6月至8月进行扩建改造升级, 目前不仅是郑州“五星级”样板车间, 也是一汽-大众首批实施全面升级的车间, 车间全面实施了透明车间管理系统, 实现了车辆进入自动识别, 休息室现场视频, 维修进度播报等。同时还推出售后新服务模式——“合众汇金牌外卖”, 保养到家, 12辆专属免费服务代步车, 延保修车不花钱等等, 为消费者带来了更贴心的服务体验。

家居市场约“惠”金秋

本报记者 周娟

市民 天气适宜忙装修

李先生买的新房刚交房, 他和爱人最近逛了不少家装市场, 发现这时候装修挺划算的, 他告诉记者, “装修公司 and 家居卖场都有很多促销优惠活动, 我们准备商定好装修事宜后, 就开始预订一些性价比高的家具。”

想把房子重新修整一番的张女士, 早就在某家居卖场看中了一套沙发和配套茶几, “最近刚好有促销活动, 比平时优惠不少, 这几天就准备去定购。”

目前是新房装修的黄金季节, “此时装修有很多好处, 比如气温适宜, 木质板材不易返潮, 油漆、乳胶漆容易干等。”一位多年从事家装工作的刘师傅向记者介绍, 房屋装修是个很系统的工程, 不少业主计划年前把新房装好, 最近都在忙着逛家装市场, 选购材料, 以便赶紧制定好装修计划。

某家装品牌负责人何先生介绍, 最近前来选购家具物品的消费者确有增多, 现

在, 消费者变得更理性了, 会从网络、口碑、亲友介绍来判断品牌的知名度和产品的优劣程度。另外, 除了商家的促销、价格战外, 品牌自身的魅力和知名度也是消费者关注的重点要素。

商家 抓住契机拼促销

今年国庆黄金周期间, 我市家居企业和卖场已经准备了众多活动。而随着市民需求继续延续, 很多家居企业也加紧追击“后国庆市场”, 不少优惠促销活动还在延续, 而面对激烈的行业竞争, 各家企业更是各自加大手中筹码。

记者近日走访我市大型家居卖场了解到, 随着天气转凉, 家居业新一轮促销大战已然展开。

居然之家郑州店“返现行动”正开展得如火如荼, “满千元直降300”、“成交后返现10%”、“油卡满额即赠”, 同时还有免单大奖、丹尼斯购物卡、现金券等。

红星美凯龙即将推出大型家居购物

节, 100份黄金饰品、1000份家居礼品即时抽送, 消费满额砸金蛋赢大奖, 电火锅、扫地机器人、液晶电视……顾客活动现场预定定金, 选择的品牌越多, 就会得到相应的奖品。

而凤凰城则依托二十周年契机, 推出5000万提货券免费送活动, 在指定商家可直抵现金。

对于家居和建材行业来说, 最直接的促销就是打折、返券、抽奖、送礼, 走访中, 不少商家表示, 优惠的价格对于消费者来说, 还是很有吸引力的, 这也是促销长盛不衰的原因所在。而随着年底返乡置业的到来以及一些楼盘的陆续交房, 家居建材市场促销大战在所难免。

提醒 货比三家不盲目

“商家推出促销活动时, 消费者要保持清醒的头脑, 不要因为贪图小便宜而上当受骗。”业内人士提醒, 市民在选购家装产品时, 不要盲目看重各类促销让利活

金融聚焦

兴业银行 力推养老保障投资产品

本报讯 近日, 兴业银行互联网综合财富管理平台“钱掌柜”联合平安保险新推“富盈人生”养老保障产品, 该产品对接平安养老保障委托管理基金, 一上线就受到投资者追捧, 不到半小时即告售罄。

据介绍, “富盈人生”养老保障产品为钱包支付专享产品, 实现了互联网金融与养老产品的充分融合, 用户通过“钱掌柜”平台上的现金管理工具“掌柜钱包”即可购买, 且产品到期后资金自动返还至“掌柜钱包”, 享受钱包收益。

不同于传统银行理财产品, “富盈人生”养老保障产品切中当前社会对养老保障型投资产品的“稳中求盈”的需求点, 着力于满足多层次人群获得安全、稳健、可观收益的养老保障需求。

“未来, 我们还将持续与顶尖养老保险公司合作, 实现互联网金融便利和专业化投资相结合, 不断创新产品, 满足日益增长的养老保障投资需求。”兴业银行负责人表示。(赵怡然)

工商银行 特色活动促进假日刷卡消费

本报讯 记者获悉, 今年“十一”黄金周期间, 消费者使用工商银行信用卡实现的消费金额达到325.7亿元, 较去年同期增长22.5%。同时, 该行在“十一”黄金周期间实现的收单交易额为770.6亿元, 较去年同期增长39.7%。

据介绍, 为满足不同消费群体针对不同消费目的的刷卡需求, 工商银行根据市场需求和消费者习惯, 推出了一大批特色鲜明、功能丰富的信用卡产品, 方便各类信用卡客户各取所需。截至2015年9月末, 工行信用卡发卡量达到1.1亿张, 进一步巩固了该行信用卡的市场地位。

此外, 针对节假日消费需求旺盛的特征, 工商银行大力开展丰富多样的境内外刷卡消费优惠活动, 激发了消费者的刷卡热情。(李欣)

光大银行 开展周年庆豪礼派送

本报讯 近日, 光大银行联合正道花园百货、正道中环百货开展“惠聚周年庆, 豪礼大派送”活动。据了解, 10月16日至10月29日, 消费者持光大银行信用卡在正道花园百货和正道中环百货购买百货、美食、超市类产品时, 均可享受单卡单日累计刷卡消费满888元(含)以上, 赠送50元礼品一份; 满1688元(含)以上, 赠送100元礼品一份; 满3688元(含)以上, 赠送200元礼品一份的活动。此外, 满888元(含)以上, 还可加送50元购物礼券一张, 每店限前100名。(郝畅)

商情播报

金博大新地标联姻云端创投



本报讯(记者 赵佳)10月26日, 在郑州建国饭店, 河南金博大新地标购物广场有限公司与云端创投控股有限公司正式签署战略合作, 并举行了

国王店O2O购物中心招商发布会。据悉, 云端创投控股投资8000万元, 入股河南金博大新地标商贸有限公司, 双方联姻打开了区域商业O2O

通道, 实现了“跨界电商平台”与“实体购物中心”之间的合作, 将为河南传统商业领域带来互联网+体验。

近两年来, 金博大新地标商业人, 于各地市县先后开业光山、长垣等四家大中型购物中心, 签约筹备郑州、巩义等十余处大中型商业综合体。签约仪式上, “8090时尚广场”作为金博大新地标的新商号登场, 同时亮相的“国王店”为云端创投控股有限公司操盘人陈朝辉打造的移动电商综合购物平台, 将成为一个由粉丝、产品、商家、品牌、媒体、资本互动的O2O商业生态系统。

河南金博大新地标购物广场有限公司董事长孙亚杰认为, 未来商业实体店购物中心化、社区化、生活中心化趋势明显, 此次与云端创投合作, 为金博大新地标的实体店插上了互联网的翅膀, 按照陈朝辉的设计, 未来国王店将遍布全国各地, 此番与金博大新地标战略合作, 亦是其全国布局的一个基础, 云端创投将在三年内实现50个3万平方米以上综合购物中心, 配套3000个社区王子店的布局。

红旗渠酒业爱心基金启动

本报讯(记者 丁冬洁)日前, 中国林州2015第二届红旗渠白酒文化节开幕, 同时红旗渠酒业爱心基金正式启动, 活动由河南省酒业协会主办、林州红旗渠酒业有限责任公司承办。

此次红旗渠白酒文化节包括封坛大典、爱心基金启动仪式、2015红旗渠酒业发展战略研讨会等活动。开幕当天, 红旗渠酒业公司拿出10万瓶纯粮美酒, 回馈林州父老乡亲, 另所有产品以全年最低价优惠供应当地消费者一天。

活动现场, 红旗渠酒业有限责任公司执行董事于瑞青向林州市慈善总会捐款99万元, 用于资助贫困学生、改善山区办学条件。于瑞青表示, 从今年开始, 红旗渠酒业公司每年都将封坛酒收入的3%作为爱心基金注入到基金账户。

据介绍, 今年红旗渠酒业共有3种封坛产品, 主要规格是1L、1.5L、3L坛装酒, 无论哪种包装酒, 均为60度、地地道道的原酒。

红旗渠酒业公司董事长蔡彦涛告诉记者, 通过红旗渠白酒文化节, 传递丰富的红旗渠精神、红旗渠酒文化, 使二者得到融合, 推动红旗渠酒业的快速发展。

