

车市扫描

中华V3“弯道王”活动落幕

本报讯(记者 李汪洋)日前,中华V3“弯道王”第二季活动在郑州落幕。活动期间,来自全省的中华汽车新老客户亲身感受中华V3卓越的操控性能。

中华V3是华晨汽车推出的自主研发的都市SUV产品。在中国量产车性能大赛上,中华V3拔得头筹,获封“弯道王”殊荣。为全面展现中华V3的优秀性能,此次试驾试驾活动设置了直线加速、制动、狭窄弯路和蛇形绕桩项目,还另设了坡道和360°影像系统体验两个试驾项目。其中直线加速主要考察这套动力系统的起步和加速表现,蛇形绕桩则帮助了解中华V3的悬挂系统调校和操控感受,直线加速环节,踩下油门加速,中华V3会反馈极大推背感。在绕桩环节,中华V3能以最快速度,如行云流水一般轻松绕桩,带给试驾者驾控自如的行车感受。

全新君越育儿讲座开讲

本报讯(记者 李汪洋)近日,别克全新一代君越携手著名儿科专家郑玉巧,向别克车友以及郑州的广大市民分享关于育儿的技巧、知识。

活动开始后,主持人带大家领略全新一代君越的魅力,并阐述了别克品牌的人文关怀。随后,儿科专家郑玉巧就婴幼儿防疫方面的问题进行了精彩的讲解和示范,家长们积极和郑玉巧老师进行互动提问。

据介绍,别克不仅在出行方面能给车主带来安全和便捷,更能在生活的方方面面带给车主舒适的体验。全新一代君越车身骨架进行100%全新开发,高强度钢使用比例达75%,其中超高强度钢比例达到41%。在A柱、B柱、门框梁、车顶以及车尾等核心区域,大量使用超高强度钢和热成型钢,从而提升车身稳定性及振动与噪声抑制能力并能使整车减重200公斤,为车主提供了全方位的安全保护。

新一代标致308河南上市

本报讯(记者 李汪洋)10月15日,新一代东风标致308河南上市暨威佳致广开业庆典举行,作为东风标致全新“升蓝向上”品牌计划的重点车型,新一代308的上市备受瞩目。

新一代308几乎囊括了目前标致最先进的设计理念和设计语言,外观设计采用标致全新家族造型语言,点阵式进气格栅、LED狮眼大灯、腾跃式立体腰线、黑钻式贯穿尾部以及LED狮爪尾灯的组合,代表着标致新一代产品的设计风格 and 基调。

据了解,此次新车上市会举办地为威佳集团的第101家店面——东风标致威佳致广店。作为河南汽车经销商行业的领头羊,威佳集团以骄人业绩迈入中国汽车经销商集团百强企业,位列2015年百强企业第31名。新店开业意味着威佳集团新的起点和征程。



消费提醒 栏目记者 武蛟

外出旅行 避开4大消费陷阱

旅行让人心情愉悦。然而,旅途中,即使做足攻略也难会遇到各种状况,特别是毫无防备的消费陷阱的出现,会让人陷入困境。所以,在出发之前,市民有必要注意一下常见的4大消费陷阱。

辨别免费赠送

目前,很多商家做营销活动都喜欢推出免费赠送精品游、出国游等福利,消费者往往抵不住诱惑积极参与此类活动。然而,真实情况并没有消费者想得那么简单。据了解,此类赠送的旅游产品并非全免费,其背后隐藏着较大消费陷阱,比如降低服务标准、减少景区浏览、增加强制购物等,消费者不可因为获赠而减少防备心理,从而让商家从自己身上牟取暴利。

勿信虚假宣传

对于旅行,很大一部分人会选择跟团,特别是出境游,语言不通,要依赖导游,但是在选择旅行社和旅游产品时,切勿被其虚假宣传糊弄。当下,旅游宣传方式多样,并且表面上看起来非常热情、到位,消费者在做出旅游决定前,要详细询问经营者在广告宣传中的承诺事项,核对清楚。谨防不法经营者为招徕游客,夸大其词,而对服务项目、服务费用、购物环节等叙述含糊其词。

谨防低价招徕

常言道一分价钱一分货。消费者在旅行过程中,要学会理性消费,除了避开漫天要价,还要谨防因贪图便宜而走进低价陷阱。消费者在选择旅行社时要参考相关机构发布的成本指导价,根据自身需求合理选择。不要轻信低价招徕。不法经营者往往是利用旅游线路同质化高、客源地与目的地信息不对称等现状,恶意比拼价格,以各种名目低价揽客、低价营销,以掩盖其“低价招徕”背后的“高价购物”、“高回扣盈利”的目的。

远离购物欺诈

消费者外出旅行避免不了购买一些珠宝、特产和纪念品等,然而,当前市场仍存在较为严重的欺瞒诱导游客购物的情况。所以,消费者一定要多长心眼儿,注意辨别商品真伪、质量及价格;索要购物发票并保存好质保书及发票等有效凭证;一旦发现消费权益受损,以合理维权;货比三家。同时,消费者有权拒绝参加旅行社及导游在合同之外安排的购物活动,参加合同中约定的购物活动时应慎重鉴别质量和价格,警惕不法分子兜售的假冒伪劣商品,防止被欺瞒。

金九银十 车市走势向好

本报记者 苏立萌

“金九”成色足

从全国范围来看,车市在传统旺季产销两旺,销量增长喜人。根据最新出炉的中国汽车协会发布的九月份全国汽车产销数据显示,9月份乘用车共销售226.83万辆,同比增长达28.94%,增速是5年内同期最高峰。前三个季度,汽车销售达到1936.04万辆,同比增长13.17%,销售表现良好。

郑州市受大环境影响,也增速明显。走访中,不少经销商表示九月销量相比同期有所增长。“九月份店里销售了300多台车,整体来说还不错。”东风悦达起亚河南新裕隆店销售经理石晓乐说。

“九月初店内销量就已经出现增长趋势,截至九月底,店内销量实现了30%的增长。”北京现代河南天行健4S店市场经理魏聪表示。对于此次旺季销量大幅提升,他分析认为,“厂家购车补贴加大的刺激,

再加上小排量购置税优惠年底即将结束,很多消费者会选择提前购车。此外,各个汽车品牌的产品不断推陈出新,加速了新品布局,也带动了车市热度。对提升市场份额、拉动自主品牌整体市场份额起到了巨大作用。”

“银十”优惠多

“金九”已然过去,“银十”也过了大半,但车商的促销热情却丝毫未减。“这段时间,店内的优惠促销活动从未间断过,针对不同的车型还会有不同的优惠,线上优惠活动也同步更新。”“金九银十”期间,车型优惠活动更加密集。”河南天行健北京现代4S店总经理助理刘瑞说,“现在,为完成下半年销售任务,大家都看重十月的传统销售旺季,在这期间,优惠政策还在延续。”

“进入十月份,也迎来了今年的最后一个季度,到了年底拼销量的关键时刻,厂家

也给出了一些政策支持,活动力度还挺大的。”广汽本田郑州北环店总经理助理蒋永峰告诉记者,“现在,店内车型促销活动也层出不穷,一些热门车型的价格政策很给力。”

记者走访郑州多家4S店发现,虽然“金九银十”即将过去,但车商各种噱头的促销让利还是一应俱全,从车型价格直降到金融补贴政策,再到购车赠礼等。其中,售后方面的让利也有所体现。宝马郑州宝连祥店售后人员告诉记者,“对于过了保修期的车主,今年12月31日前来店保养、维修车辆还能参与BMW长悦保养计划,享受套餐折扣,车龄越老,保养费用越低。”

市场再上扬

尽管现在车企促销政策多,新车又接连上市销售,对汽车经销商和消费者都是利好,但随着今年最后一季度的到来,一些

刚刚取得旺季热销的经销商还是不能放松,“随之而来的年底冲刺,是今年销量的最后一搏,压力还是蛮大的。”蒋永峰说。

“金九银十”掀起了一番购车热,已经释放了很大一部分家庭购车需求。现在已经进入十月下旬,消费者的购买热情也有所降温,所以,第四季度能否继续延续热销态势还是个未知数。”石晓乐说。

不过,也有经销商预测,随着年底购置税减半政策的退出,政策后续并不明朗,将刺激一部分消费者选购。此外,参加推出的小排量车型和一些购车直补的优惠政策,第四季度车市的走势可能出现继续上扬的态势。

据了解,目前,一些厂商已经开始备战第四季度,其中加快新车布局速度是多家厂商冲刺年底销量的主要手段。“新车的号召力是毋庸置疑的,相信会吸引一部分家庭用车消费群体。”魏聪认为。

商情播报

绿地G-Super即将入驻郑州



本报讯(记者 赵佳)近日,绿地集团中原商业组织了一场“绿地之旅上海行活动”,体验团一行先后考察了绿地青浦保税仓、绿地G-Super全球商品直销中心紫荆店和宝山店。此次活动展示了绿地集团布局大消费产业的资源优势和战略目标。

青浦跨境贸易基地是此次活动的第一站,体验团观摩了绿地商业集团物流保税体系,绿地商业集团将通过整合上游供货商、货源资源,打造绿地自有跨境电商交易平台,利用合作方式打通下游营销壁垒,提高绿地进口商品自营业务的发展能级和销售规模,力争实现线下三年布局50家,五年布局80家,这是绿地商业集团布局跨境贸易全产业链的战略目标。

在绿地G-Super实体店,体验团切身感受到“绿地让生活更美好”大消费产业理念,此前,绿地集团根据目标客群的消费习惯,制定各店的差异化运营策略,同时着重考虑格调和特色的统一。

据悉,10月28日,把世界“袋”回家,G-Super品牌发布会·郑州站即将启动,将意味着G-Super正式入驻郑州。绿地集团相关负责人表示,郑州是绿地集团战略布局的重点,绿地有信心在保证产品品质、价格一致的基础上,为郑州市民带来更多更好的消费体验。

百泉春举行封坛大典

本报讯 近日,首届百泉春寿酒文化节暨迎宾馆封坛大典仪式在百泉春太行酒城正式启动,400多家经销商代表参加此次活动,当天百泉春酒业对65%vol、60%vol洞藏年份原浆酒、52%vol、46%vol洞藏年份酒(2008)四款酒进行封坛。

据介绍,百泉春酒业始建于1957年,如今拥有峪河曲酒生产基地、方山洞藏基地和洪洲太行酒城酒体研发灌装基地,形成百泉春黄金三角。百泉春酒生产基地选址在辉县西南粮仓峪河镇,洞藏基地选址在方山洞藏洞。曲酒基地温润的气候特征,活跃的多种微生物菌群、甘甜太行山深层矿物质水源、丰富的空气负离子等优势,给酿酒生产提供了独特的环境。同时,“北方六大酿酒法”酿造工艺,为生产高品质浓香型白酒提供了技术支撑。方山洞洞里昼夜恒温恒湿,温度保持在摄氏17~20°C左右,湿度保持在80%以上,有益于白酒的醇化老熟。(周小曼)

郑州报业集团 ZHENGZHOU MEDIA GROUP
SUOLING 索凌农业
郑州报业集团旗下涉农企业

荥阳广武的桃花峪,有一条沟叫鸿沟,沟东侧的山上是霸王城,沟西侧的山上是汉王城,当年项羽刘邦曾在此对峙。这里就是中国象棋楚河汉界的发源地。

沿鸿沟顺山而下,将到尽头,有一座绿树掩映的大院,旧称樊家大院,这就是索凌农庄。十几孔窑洞修整一新,客房、餐厅、棋牌室、茶室、K歌房、红酒窖、白酒窖一应俱全。

带上你的知己好友,喝上一杯这里的洞藏老酒,或者豪饮或者小酌,放松心情。这里有山珍野味,更有品质优良的苜蓿鱼任你品尝。你可以K歌、品茗。在黄河岸边4000亩的索凌农业生态园里,你可以垂钓、烧烤、野宿、露营,你可以到千亩莲塘赏花、采藕,你可以漫步千米木栈道,你可以登上观鸟塔瞭望黄河落日,观赏百余种成群的野鸟!

索凌农业 金秋献礼

大米开始预售了

大米:种香9号

在河南,有一位特殊的农民稻米专家,他叫焦三军,人称“水稻大王”。他协同河南农业大学博士生导师经过几年努力,研究出一个品种叫种香9号。种香9号颗粒饱满,稻米自带爆米花香,是目前国内品质上乘的一款大米。在千亩黄河湿地,索凌农业栽种了不到200亩,灌溉黄河水,稻鸭混养,不上化肥,不打农药,亩产仅400斤,欢迎您到园区来,您能看到生态、绿色和健康。

“藕”遇

索凌农业的生态莲藕是在黄河滩的沙地里生长,沙土地子不衬底,铺上牛粪,放上黄河水,因池底是沙土,水不停地渗,不停地补,池子里的水清澈见底,莲藕是在清水里长成的,品质可想而知,甜脆可口,能当水果吃。索凌农业的莲藕亩产2000多斤,而且是人工一根一根从沙土里挖出来的,有自然抗氧化能力,可以自然存放十余天。

莲藕预约电话 67655667 **市内提货点:工人路与颍河路交叉口东北角 郑州晚报“惠生活”旗舰店**

普通路线: 江山路一直向北至S314向西6公里到天伦大道(桃贾路),向北4公里至荥阳古战场风景区门口,沿索凌现代农业路标直至基地。
高速路线: 连霍高速至郑云高速向北在广武站下,出口向东500米左拐天伦大道至荥阳古战场风景区门口,沿索凌现代农业路标直至基地。

来吧朋友,索凌欢迎您!

微信公众号:索凌农业
电话:0371-86563918
邮件:slxdny168@163.com
网址:www.slxdnc.com