

活动

元通汽车节 5 天卖车 4401 辆

9月26日至30日的元通汽车节,元通集团旗下百家汽车销售服务店实行新车销售、汽车维修、汽车租赁、汽车用品、汽车金融、救援以及汽车回收等多种业态联动,展示了一条完整的汽车产业链。5天中,元通汽车节共销售汽车4401辆,成交额达6.39亿元。其中现车交易3329辆,销售额达4.04亿元;期货交易1072辆,销售额2.35亿元。从成交情况来看,轿车销售占总销量的一半以上,依然是汽车消费的热点。国产车占91.8%,进口车占8.2%。

浪迪在杭举办大型推广会

日前,昌河铃木“灵动多功能生活车”浪迪在杭城举行大型推广会。据介绍,浪迪在各地陆续上市以来销售火爆,其中实用型和豪华型尤其紧俏,消费者得提前一个月预订才能提到车。

浪迪的原型车是一款纯正的MPV,引进国内市场后,昌河铃木根据中国家庭的实际需求,从外部造型、动力配备、内部空间到价格设定都充分依据中国家庭用户的需要,从而开创了家用MPV新时代。浪迪的外观摆脱了MPV之前单调、严肃的公商务气息,以“酷炫方时尚”造型传达出了家用车的的生活气息和个性特点;动力配置上,浪迪搭载了铃木K14B1.4L发动机,动力强劲,燃油经济性高。对于现阶段的中国家庭用户来说,花费4.59万元~6.99万元的价格,就能拥有一辆“家庭第二用车”,确实是很具有诱惑力的。

浙江通达携手玫瑰婚典

一年一度的中国国际西湖情大红鹰玫瑰婚典本月13日将在西子湖畔盛装登场。届时,由28辆北京现代途胜组成的开道车队将迎来百对幸福新人。

据介绍,在此次玫瑰婚典中,浙江通达作为唯一指定婚车服务提供单位,准备了由北京现代组成的花车队。从武林广场至婚典主会场柳浪闻莺的途中,护送“玫瑰仙子”的28辆途胜将格外吸睛。另外,北京现代通达4S店还专门准备了北京现代索纳塔大型车队在婚典结束后护送一百对新人回家。

据悉,浙江通达4S店为能成为此届婚典的唯一指定婚车服务提供单位,从今年3月份就开始努力,最终赢得了合作项目。8月初开始,浙江通达就开始和婚典组委会研讨具体的组织工作。同时,浙江通达4S店还将赠送给每对新人一款精致的水晶车模,并别出心裁地为新人准备了由他们亲手设计、包装的喜糖,让人倍感温馨。

另悉,从本月13日至本月底,凡在北京现代浙江通达订购玫瑰婚典28辆开道喜车途胜除享受目前市场优惠价外,还能获得最高3年(15次)爱车免费基本保养:如在10月31日订购途胜,将赠送2次免费基本保养,每提早一天订购,多获得一次免费基本保养,10月18日当天订购更能获得3年免费基本保养(共15次),先买多得。

优惠

买福美来送 10000 元教育基金

“望子成龙”是中国家长们的最大心愿,中国社会调查事务所的一项调查显示,有超过九成的家长希望子女从小接受良好教育,并表示会竭尽全力为孩子的成长进行投入,因此子女的教育投入成了家庭的很大开支。

近日从海马杭州海通销售服务店处了解到,为了回馈广大客户对海马汽车的厚爱,杭州海通汽车有限公司推出一项新优惠措施:即日起购买福美来任何车型,杭州海通将为您为孩子购买10000元的教育基金,为您的孩子今后的教育准备足够的储备。

先睹

Acura(讴歌)
展现“运动豪华”理念

近期,南京车展如火如荼进行,各国数十种品牌都推出自己的各款新车,争夺大众注意力。而Acura的TL、RL、MDX亮相金陵舞台,一股“运动豪华”理念立刻震撼国内高端人群,“运动豪华”理念受到关注。

“ACURA”源自拉丁语“ACCURACY”,意为精致细密的机械,这与Acura(讴歌)世界级“运动豪华”汽车的品牌定位完全吻合。自1986年在美国创立,Acura(讴歌)这个运动豪华汽车品牌历经二十余载的发展,现已成长为全球豪华车市场的领导品牌之一。如果没有Acura的开拓,“日系豪华车”这一说法根本不可能被广泛接受。上世纪九十年代之前,日本汽车制造商惯常制造小而可靠的经济型轿车,真正的豪华车品牌大多出产在欧洲,美国三大汽车公司也只能望其项背。日本著名汽车制造商Honda决定向豪华车市场进军,而且打出强调技术性能与驾驶操控性的“运动豪华”理念,当时在业界引起震动。所有人都在怀疑,它怎么可能在豪华车市场中竞争呢?答案就是Acura的精品理念“精湛工艺,打造完美汽车”,这一句话如今在全球汽车市场,已经是众人皆知的口号了,宣告着Acura的车辆将提供德国豪华车的良好性能和日本车坚固耐久的可靠性。

2007年,美国高速公路安全保险协会经过严格的筛选与评审,将众多品牌嫉妒的桂冠“最安全乘用车”授予了2007 Acura MDX,这是对Acura的安全品质的最高肯定。“最安全乘用车”的评选标准严格,旨在不断提升汽车在碰撞中的安全性和推广电子车辆稳定性辅助装置。该协会主席Adrian Lund说,“获得这一奖项的车型均具备了同级别车型中最高水平的安全性能,消费者可以据此安心购车”。对于Acura来说,顾客对“安全性”的追求,也正是Acura对自身品质的要求。而这顶桂冠的获得,是与Acura的理念、服务、技术三个品牌层面的优越性,密不可分的。

二十年来,Acura以“运动豪华”的高档车新品味风尚,改变了全球的豪华车理念。Acura强调豪华车尊贵品味的同时,推崇“可操控性”的驾驶乐趣,将车辆的工具性提升为奢侈品的把玩性。这种豪华运动之风登陆国内,同样引起了精英阶层的兴趣。Acura(讴歌),就是要在极致的操控性、值得信赖的卓越品质、倍感放心的安全性能和全方位的服务享受中,满足精英阶层拥有豪华车的所有愿望。

本田中国讴歌事业部部长内田俊一在接受媒体采访时直言不讳地说:“Acura(讴歌)品牌是追求终极驾驶乐趣的人们的乐园,相比美国的成就,在中国,讴歌才刚刚开始构筑品牌形象。”

车闻

闪耀十周年 不同寻常路

——探访全顺全面崛起之因

作为国际知名品牌的全顺汽车,进入中国市场即将满10年。近10年来,凭借其品牌的良好口碑和过硬的产品质量,全顺在客车、货车、客货两用车市场一枝独秀,创下了“全顺速度”。在浙江,目前全顺汽车的市场保有量已达到35000辆,并且每年始终保持30%以上的速度迅速增长,2006年增长速度更是达到50%以上。全顺的10年崛起之路原因何在?它为何备受消费者青睐?

身世显赫 美国福特的杰作

由汽车大王亨利福特创办的福特汽车公司,在1965年创造了传世杰作——福特全顺。这一年,第一部福特商用车在英国的南安普敦驶下生产线,当年这辆被用户和媒体昵称为“大头福特”的新生儿,就是如今我们耳熟能详的福特全顺。

在其诞生30年后,福特全顺在全球销量就达到了500万辆。如今全顺拥有70多种包括客车、货车、客货两用车以及各种底盘的变型车,因其多用途而著称车界。为了满足客户的各种特殊需要,全顺还可改装成众多专用车,如运钞车、警车、邮政车、救护车、计划生育车等等。全顺的魅力首先在于其与众不同且现代化的典雅造型,使其外观和功能达到了完美结合,同时最大地发挥了全顺车的优势。

进军中国 十年的辉煌之旅

1995年江铃以ADRS发行方式引入美国福特汽车公司,双方结成战略合作伙伴,并在1997年推出中国第一辆中外联合开发的汽车——全顺。

全顺在进入中国这个大市场后深受广大消费者的好评,曾连续两届荣获“城市物流推荐用车”;连续两年被全国20家主流媒体联盟评为“中国年度最佳商用车(客运类)”。其产品全面拓展旅游客运、通勤接待、特种改装车、城市物流四大市场,通过提供世界级的高品质商用车精品,承载起中国商用车用户的致富梦想。

2004年4月推出的全顺“新空间”版,已经成为江铃征战轻客市场的利器,其大空间、易改装的产品特点让它正一步步成为轻型客车改装平台的标准。2004年6月推出全顺“快运”系列,并在2006年将“快运”系列车型升级为“06款快运”,在性能和设计上更加完美。全顺“06款快运”针对城市物流的特点,增加了更多实用的配置,如后排采用优质折叠座椅,安全性、舒适性好,商用客用两不误,确保用户在使用上有更自由的选择空间。并且减去部分豪华配置,从而大幅度降低了整车价格,让更多喜欢全顺的客户拥有它。

掘金浙江 成为市场领跑羊

1997年,当江铃汽车公司和美国福特汽车公司联合开发推出第一辆全顺产品时,就将脚步迈进了浙江市场,建立了经销商——浙江江铃汽车有限公司。2004年,全国第二家全顺汽车专卖店——浙江康顺汽车有限公司正式成立,由此开始了全顺汽车在浙江市场的品牌经营时代。

浙江康顺汽车有限公司是江西省江铃汽车集团在杭州、嘉兴、湖州、绍兴地区的全顺品牌代理商。这家位于杭州石祥路172号的4S店,集整车销售、售后服务、配件供应、信息反馈于一体,年销售能力3500辆以上,年维修能力28000辆次。

与此同时,近10年来全顺在浙江市场一路高歌猛进,创造了令人惊叹的“全顺速度”。从刚刚进军浙江市场时的年销售数百辆到如今的近4000辆,从一款市场并不熟悉的车型到如今轻客市场的知名品牌,并且年增速保持在30%以上,市场占有率稳居第一。

通讯员 蒋琪