

新车

陆风新风尚  
最低仅售 8.58 万元

年终岁末,陆风汽车推出系列新品——陆风新风尚,经过 14 项技术改进的新风尚,全线降价 1 万元,性价比优势更为突出。

据悉,降价后的新风尚系列产品,最低售价仅为 8.58 万元。陆风新风尚拥有 1.6L、1.8L 和 2.0L 三大系列,其中,匹配荣获 2007 年度十佳发动机称号的三菱 4G93D 发动机的 1.8L 系列及 2.0L 自动挡系列产品是此次全新推出的,从而形成了完整的“风尚 MPV 家族”,走在国内家用 MPV 的前列。陆风新风尚与现价 13 万元左右的骏逸、12 万元左右的普力马等车型相比,优势十分明显,这对消费者有很大的吸引力。

马自达 2  
8.38 万元起售



2007 年 4 月,长安福特马自达在南京建厂并成立了新的长安马自达公司,旗下生产的新车马自达 2 将进入长安马自达的自建销售渠道。长安马自达从马自达 2 开始有了独立网络。

在杭州,首家长安马自达特约店杭州骏兴店也在去年 12 月 28 日正式开业,同时到达新店的还有离开了一汽马自达渠道的马自达 3。

在骏兴店的开业仪式上,马 2 的 3 款不同车型正式公布了价格,其售价分别为标准型 1.3 升手动挡 8.38 万元、标准型 1.3 升自动挡 9.18 万元、时尚型 1.3 升自动挡 10.13 万元。

江淮宾悦  
2.4L 最高配仅售 13.17 万元

江淮宾悦自上市以来,凭借较为出色的性价比,受到不少消费者的好评,2.0L 版本售价在 10.77~12.17 万元之间,2.4L 版本 11.77~13.17 万元之间,目前仅有手动档车型,自动挡也将会相继推出。江淮宾悦车身高 4865mm,轴距则达到 2790mm,将装备 2.0L 和 2.4L 两个排量的发动机,江淮宾悦配合 5 速手动变速器。宾悦未来将有 2.0L 手动标准版、商务版、公务版,2.4L 手动标准版、商务版、公务版 6 个不同排量配置的新车,有珠光黑、象牙白、水晶银三个车身颜色可以供用户选择。

江淮宾悦外形圆润、线条流畅的设计赋予整车自然、协调、恰到好处的视觉美感,宽敞的 4865×1805×1450 空间分配对称、均衡,与饱满大气的整车外形相得益彰。江淮宾悦搭配五档手动变速器的 C200 在驾驶时换挡平顺、档位清晰,排档手柄手感不错,只是与旁边桃木装饰条搭配稍显别扭。组合仪表源自西门子技术,江淮宾悦采用先进的 ECU 电子装置控制,具有自诊断功能和报警功能。蓝色渐变冷光组合仪表,美观而又醒目,轻松易读,能够有效减轻眼部疲劳。

活动

Z4 魅车热力之夜  
体验 6 缸极速快感

近日,BMW“Z4 魅车热力之夜”尊贵体验活动首站选择在杭州召开,杭州地区两家授权专营店:杭州骏宝行与杭州杭德于 2007 年 12 月 29 日、30 日先后举行了主题活动。

客户在试驾活动中进行了直线加速、紧急制动、快速绕桩等高难度动作,体验了直列 6 缸发动机 195kW 强大动力带来的 250km/h 的急速快感,对新 Z4 完全强调操控的调校特性有了深刻了解。在试驾同时,展厅内举行了车主之间的赛车游戏竞技,决出的冠军获得了精美车模奖品。

BMW 将 Z4 的目标客户定位在社会精英人士,其拥有国际化的视野与昂扬的斗志,积极进取,崇尚完美,追求自我价值和高品质生活。纯正的跑车本色和极致的驾驶乐趣是全新 BMW Z4 跑车大显身手的领域。它实现了造型、概念、技术三者的最佳和谐,毫无保留地展示出宝马产品运动基因的精髓,清晰地传达了宝马独具特征的设计语言。

优惠

龙通丰田  
4 周年冬日好礼 4 重送

今年,杭州龙通丰田将迎来 4 周岁的生日。本次周年庆从即日起至 2008 年 1 月 31 日,龙通丰田 4 周年店庆盛大举行,隆重推出“好礼 4 重送”活动。

一送:活动期间,来宾均可获得公司特别精心准备的贴心驱寒小暖包,小朋友还可获得玩具小汽车。

二送:所有购车(卡罗拉除外)客户都可参加幸运大转盘抽奖,百分之百中奖机会。

三送:所有维修消费客户都有好礼赠送。

四送:除了以上的优惠赠送,所有客户(除购买卡罗拉车主外)额外增加一次抽奖机会,大奖 3 名,奖品为价值 3000 元的消费券。

与此同时,在 1 月 10 日即店庆当日,还为 1 月份生日的车主准备了一份惊喜,以此来共同庆祝和纪念自己和龙通丰田难忘的生日。

浙江万国  
3 店助爱车安全过冬

长安福特马自达公司的 2007 第四季度服务活动已经拉开帷幕。在 2008 年 1 月 5 日至 31 日期间,福特车主可以到浙江万国、浙江康众、万国美福这 3 家 4S 店参加活动,并得到一份精美礼品。

活动主要针对车辆发动机进行电脑检测,免工时费更换防冻液,浙江万国将专心为车主检测车辆,排除隐患,让爱车在冬天活力无限。

车闻

上海通用  
年销售突破 50 万辆

从上海通用汽车获悉:2007 年上海通用总销量突破 50 万辆,成为国内首家年销售突破 50 万辆的乘用车企业,这也创下了连续三年蝉联国内年度销售冠军的纪录。

近三年来,上海通用每年上一个台阶:2005 年销量超过 30 万辆,2006 年销量超过 40 万辆,2007 年销量突破 50 万辆。

2007 年,上海通用统辖的四大品牌多有斩获。上市仅 3 年的雪佛兰品牌是重要的销量增长点,共销售了 16.05 万辆,同比增长 56.4%。支柱品牌别克共销售 33.2 万辆。高端品牌凯迪拉克和萨博表现较为突出,凯迪拉克年销量达 7040 辆,同比增长 149%;处于起步阶段的萨博销量达 618 辆,增幅为 87%。

Acura(讴歌)  
豪华服务升级

日前,本田技研工业(中国)投资有限公司与北京蒙迪艾尔旅行援助服务有限公司签署了“Acura 全国道路救援服务协议(Acura RSA)”。从 2008 年 1 月 1 日起,Acura(讴歌)将为所有在中国大陆境内行驶的、通过 Acura 特约店销售的车辆(TL、MDX、RL),提供保修期内 48 个月全时无间断的免费道路救援服务。

此举是继 Acura(讴歌)推出国内最高水平的“4 年/10 万公里(先到者为限)免费保修和保养服务,其中包括 5000 公里/次的免费保养”服务承诺后,又一重大的全国性质的服务举措。用户在行驶路程中可能存在无法预测的困难,Acura(讴歌)可为用户提供现场救援、拖车至 Acura 特约店或特约售后服务网点,乃至后续行程安排等多种机动服务。全年 365 天,全天 24 小时无间断。为了给用户提供更高质量的豪华服务,Acura(讴歌)精心挑选了国际著名的蒙迪艾尔救援集团承担此项道路救援业务。

笔者走访了本田技研工业(中国)投资有限公司,Acura(讴歌)事业部部长内田俊一表示,中国汽车市场竞争非常激烈,而要在未来的长远竞争中确立优势,服务质量将成为关键,这就是 Acura(讴歌)一直强调顾客满意度的原因。只有提高了顾客满意度,建立良好的市场口碑,才能使 Acura(讴歌)品牌的认知度及美誉度大幅提升,所以 Acura(讴歌)努力提升服务质量,并在此基础上稳步扩建营销网络。

