

新车

广州本田 CITY 锋范 23 日上市



12月23日,广州本田 CITY 锋范轿车在广州本田全国特约销售服务店正式上市发售。首批发布的共有 1.5L、1.8L 两个排量五款车型,其中 1.5L 舒适版 (MT)9.68 万元,1.5L 精英版 (MT)10.68 万元,1.5L 精英版 (AT)11.68 万元,1.8L 舒适版 12.98 万元,1.8L 豪华版 14.98 万元。同时,CITY 锋范轿车将享受与第八代雅阁(Accord)轿车相同的“整车三年或十万公里”保修政策,这也是国产中级车市场上最高标准的整车保修政策。

硬派小车 Fabia 晶锐 广州盛装上市



12月22日,贯穿“相信生活”主题的 Fabia 晶锐在广州上市。作为上海大众汽车推出的最新 A0 级高端小车,Fabia 晶锐集“看、坐、开、用、享”五大亮点于一身,其高性价比、高科技含量和高品质无疑给国内 A0 级高端小车市场带来了最强冲击。

斯柯达 Fabia 晶锐主打 A0 级车市 1.4L 和 1.6L 两大主力排量,有 Tiptronic 6 档手自一体变速箱和 5 档手动变速箱两种配备,共分为 1.4L 手动晶致版、1.4L 手动晶灵版、1.6L 手动晶灵版、1.4L 手自一体晶享版、1.6L 手自一体晶享版五款车型推向市场。上海大众汽车总经理刘坚在上市现场宣布,Fabia 晶锐的正式售价区间为 8.19-11.79 万元。

15.88 万起领翔上市 重新定义中高级车市



12月23日,北京现代“SONATA 领翔”正式上市。

“SONATA 领翔”15.88 万至 22.88 万的定价,打破了此前中高级车定价的思维定势,有效地配合了其“宜家宜商、上下兼顾”的市场定位,直指商务市场和家用市场之间的交叉区域。

先睹

神龙汽车开造标致 408 将与欧洲同步上市



近日,有消息传出,东风标致将与欧洲同步生产推出新一代的中型轿车 408。目前,该车已经进入国产化改造的末期,在神龙第二工厂进行生产,预计明年下半年将正式推出。

目前,关于 408 车型的信息只有部分假象图片可以做为参考。从图上看,新车最明显的变化就是前脸的造型设计。大灯采用了新款的怒视效果;“大嘴”形状的进气口相比现款标致车型也显得更加收敛。尾部,408 的线条经过了重新设计,完全不同于现款的 407 车型。

优惠

浙江省直年底回馈客户

近日从浙江省直一汽大众 4S 店处获悉:12 月以来,速腾、迈腾和新宝来整体销售形势十分火爆,速腾、迈腾部分车型都已销售一空,只能接受订单;新宝来也一炮走红。在年底最后阶段销售旺季,浙江省直决定回馈一直关注速腾、迈腾、新宝来的忠实客户,公司将准备十辆特价车型(五辆速腾、五辆迈腾),采取先到先得的方式销售。同时,新宝来将组织周末团购报名,团购客户将有意外惊喜。

活动

奇瑞启动“2009New 计划” A1 豪送 5000 元大礼

近日,奇瑞“2009New 计划”正式启动,其中价格一向坚挺的奇瑞 A1 也出现了优惠——购买奇瑞 A1 送价值 5000 元改装套件。与此同时,随着奇瑞 A1 超级变身赛活动的深入开展,各地奇瑞 A1 车友掀起了轰轰烈烈的改装浪潮。此外,据奇瑞内部人士透露,奇瑞 A1 豪华型也将于 12 月正式供货。一系列丰富多彩的活动和燃油税即将推出的传闻使奇瑞 A1 这款精品小车再次掀起了小车市场的年底销售热潮。

奇瑞 A1 在促销上一向低调,自 2007 年上市以来,凭借优异的性价比,从不参与任何价格战,只是在不同季节会配合活动送出一些酬谢消费者的“礼包”。这次“New 计划”的 5000 元改装套件的大礼算是奇瑞 A1 上市以来幅度最大的促销。与本次促销活动相配合,奇瑞 A1 在全国开展了超级变身赛活动,通过虚拟改装大赛和实车改装大赛让用户体验 A1 的改装乐趣。本次价值 5000 元的改装套件,对各位奇瑞 A1 的购买者来说可谓正当时。凭借获赠的大包围、轮毂、方向盘等改装套件,相信各位 A1 车主参加实车改装大赛更是如虎添翼。

莲花汽车 启动特技体验营销

12月21日,莲花汽车全国巡回特技表演活动第二站来到杭州。特技表演活动以“特技营销+体验营销”模式,直接面向一线客户,让更多人零距离了解莲花汽车的科技与风尚。通过专业车手的车辆特技表演,展示莲花汽车变速箱、底盘系统和操控性能的优势;通过让消费者参与深度的试乘试驾,亲身体验驾驭莲花时的感受,同时由特技表演人员寓教于乐地边表演边进行产品特点讲解。

164200 台 东风本田提前超额完成上调后销量目标

笔者从东风本田汽车东顺店了解到,东风本田已于 12 月 26 日提前超额完成上调后的年度销售目标,实现销量 164200 台,与去年同比增长 29%。据悉,该目标在东风本田内部已经历过年中和年底两次调高。

2008 年初,东风本田确定 150200 台的年度销售目标,在中国车市受雪灾、震灾,尤其是全球金融危机影响增速急剧减缓的情况下,东风本田上半年保持了稳健增长,年中目标顺利实现。在此形势之下,东风本田于年中宣布逆市调高销售目标,增产 1 万台。在全体员工和特约店的共同努力之下,销量稳步攀升的东风本田于 12 月 8 日再次决定上调 4000 台销量目标,这次的上调并没有多少人知情。12 月 26 日,东风本田宣布已实现销量 164200 台,以高于行业 3 倍以上的增幅创下汽车行业销售传奇。

作为唯一逆市两次调高销量目标并提前超额完成的汽车企业,东风本田为寒冬中的车市注入一股暖流。不仅如此,更难能可贵的是在销量稳步攀升的同时,东风本田还实现了与上下游产业链上合作伙伴一体化发展,真正做到了与供应商、经销商和谐共赢。而实现这些奇迹,东风本田仅仅用了五年。

历经五年的艰难创业和市场风雨的锤炼,按照事物本身的合理性,以自己的风格经营企业并不断接受市场的严格检验,东风本田逐渐摸索出适应市场竞争规律的经营方略、企业基础和发展道路。与全球车市新车层出不穷形成鲜明对比,东风本田旗下仅有 CR-V 和 CIVIC(思域)两款车型,却创下了中国车市的销售奇迹。CIVIC(思域)稳居国内中级轿车市场前三名。CR-V 以月销 7000 台的成绩,在当前车市一片惨淡的形势下,仍旧保持供不应求的热销局面,成为 SUV 市场无可匹敌的第一品牌。

一直保持自己的节奏和成长步调,按事物的本来规律行



事,在生产经营的全价值链上实现绿色发展,东风本田在当前的中国车市可能并不具有普遍意义,只能算是一个特例,但绝对值得我们思考。针对 2009 年乃至今后一段时间经济和车市的严峻形势,东风本田执行副总经理刘裕和坦言,将以“贴合市场、稳健前行、跑赢大市、持续发展”的经营指导方针应对,我们有理由相信东风本田将不断超越自己,持续创造中国汽车行业的奇迹。

作为东风本田在杭州的第一家特约销售服务店——杭州东顺店,严格按东风本田标准要求,集整车销售、维修服务、配件供应及信息反馈为一体。

在维修设备上,配有东风本田专供的全套达标修理设备,并配有专用检测仪(HDS),大大提高了维修效率和故障判断准确率。

为用户提供汽车上牌、保险、银行按揭、装潢、美容,并且在这基础上,还提供旧车置换、汽车俱乐部、上门服务等服务,致力于打造使客户充满喜悦的精品 4S 服务店。

东风本田汽车东顺特约销售服务店
销售热线:0571-28901888;售后热线:0571-28901333