本周末 先锋汽车总经理签单卖现代

上周末，先锋汽车在其位于站华路的福特4S店举行了“总经理签单”特惠销售活动。因为现场单可以享受总经理权限的优惠，比正常情况下的销售顾问、销售经理权限高很多，所以活动两天成交非常火爆，一直供不应求的嘉年华、改款不久的福克斯、上市刚刚一年多的蒙迪欧-致胜、甚至包括一向小众的S-MAX，都拿到了不少订单。毕竟在消费者看来，价格优惠是最实在的诱惑。为此，先锋汽车将在本周末继续“总经理签单”特惠销售活动，转战位于机场高速辅道进城方向的进口现代4S店。

雅尊&新胜达 原装进口品质，合资性价比

在北美市场与雅阁处于同一价格区间的现代雅尊，以原装进口的形式引入中国市场，售价甚至比雅阁更低，要知道，原装进口车是加了60%综合税的。更值得强调的是，雅尊在配置方面远远领先同价位的国产中高级轿车。此前，先锋曾经发动消费者“寻找比雅尊性价比更高的国产中高级轿车”，结果是，原本作为奖品的车用吸尘器都作为礼物送给了那些从雅阁转投雅尊的客户。

与雅尊一样，现代新胜达在空间、动力、配置、安全方面都胜过同价位的国产城市SUV，虽然知名度不如这些竞争对手，但一些真正识货的客户——比如很多需要常年户外作业的水电、路桥公司都对新胜达情有独钟：价格实惠，使用成本低，安全可靠。

“签单”之外还有大礼 订车就送韩国游

作为进口现代在四川地区惟一的授权经销商，先锋汽车除了向消费者提供原汁原味的进口现代汽车之外，还希望能和车主分享更丰富的韩国文化。为此，在本周末的“总经理签单”特惠销售活动中，先锋汽车还特别准备了一份大礼：现场订车就送韩国游。负责这次活动的先锋汽车市场部负责人告诉记者，类似的“总经理签单”特惠销售活动此后将不定期地在先锋集团旗下各个品牌4S店举行，并会推出一系列配套活动，让消费者得到最大限度的优惠，享受到最真挚的服务。

本报记者 陈杰光

3周年回馈 广丰开展服务双周活动

2009年6月，广汽丰田将迎来广汽TOYOTA渠道成立暨凯美瑞上市3周年庆典。为答谢广大消费者的支持和厚爱，广汽丰田将于6月17日启动“尊贵贴心·感动常在”广汽TOYOTA 3周年服务双周活动。

本次服务双周活动将在广汽丰田旗下各销售店面向凯美瑞、雅力士、汉兰达和FJ所有车主全面展开。自6月17日至6月30日，每位到店的车主均可在全国广汽TOYOTA销售店对爱车进行28项免费安全检查，并可获赠精美纪念品。

广汽丰田表示，此次活动旨在能让广汽丰田数十万车主享受更安心无忧的用车生活。今年作为广汽丰田的品牌深化年，我们将以更卓越的品质及更优秀的服务，满足顾客不断变化的需求，为其打造更完美的汽车生活。一位凯美瑞车主这样评价，“我选购车辆，一看品牌，二看服务。前者是决定爱车是否用得顺心的先天条件，后者是决定未来用车是否便捷的后天保障。而选择了凯美瑞，我感觉一切都很如意。”三年当中，广汽TOYOTA销售店成就了40多万名车主称心如意的选择，而与凯美瑞卓越的品质、良好的性能同时镌刻在顾客心目中的，便是广汽TOYOTA销售店为消费者提供的贴心、尊贵的服务，及以此为理念所打造的“凯美瑞体验”。 陈德