09款奇瑞A1至 小车言怕

新闻链接 有专业人士称，奇瑞A1自推出以来，在降价成风的中国车市始终保持稳定坚挺的价格，然而此次09款A1上市，价格直降4000，进入了四万元区间，进一步增强了产品的竞争力，对同级别车有不小的杀伤力。

近日，09款奇瑞A1在成都上市。此次奇瑞推出09款A1，是在原本高品质的基础上再升级，不但新增了实力型车型，拓宽了消费者的选择面，外观也更惹眼。

09款奇瑞A1进行了全面升级。奇瑞历时16个月，耗资近千万对A1所搭载的ACTECO 1.3L发动机的缸盖进气道、电喷系统等进行了全面优化，在保证原有动力数据的前提下，使得综合油耗降低了0.9L/百公里，对于1.3L的小排量车型而言，是很大的提升。在外观上，09款奇瑞A1新增了纳斯达克银和冰雪蓝两款新颜色，使得A1看来更具时尚个性。在这多项品质升级的基础上，奇瑞还在原先价格的基础上降价4000元。

据了解，奇瑞A1在上市后的2年中累积了相当数量的用户群，此次促销活动，与其说是一次促销行为，不如认为它是奇瑞汽车对消费者的感恩回馈。

据介绍，随着奇瑞A1优惠活动的深入开展，赢得了更多时尚年轻一族消费者亲睐，即日起购车的消费者有机会参与该公司组织的“奇瑞A1欢乐汇”自驾游活动。同时新款A1外观上动力上都进行了全面升级。但是，4年/12万公里的高标准保修承诺始终不变，这也是对奇瑞A1产品品质的有力保证。华星鑫瑞销售部负责人向记者透露，目前降价后的奇瑞A1的销售形势相当喜人，相信在8月09款奇瑞A1上市后，在成都市场这种热销势头还会长时间保持下去。

本报记者 林莉

奔驰全新E级双门轿跑车接受预订

8月3日，梅赛德斯-奔驰（中国）汽车销售有限公司宣布，全新E 350 双门轿跑车将于近期正式引进中国市场，即日起全面接受预订。它的外观设计与全新E级轿车一脉相承，凌厉的双菱形大灯和“L”型日间行车灯的完美组合使其更具视觉动感。而独特的无B柱设计，富有张力的腰线，流线型的性感车身造型和只有0.24的目前量产车最低的风阻系数，使其无愧为“全球最具吸引力轿跑车”。即日起，凡预定或购买奔驰E级双门轿跑车的客户均有机会参加梅赛德斯-奔驰与时尚集团联袂推出的"Pure Attraction 绝对吸引力"中国年度人物盛典，参与"绝对吸引力车主"荣誉称号评选，亲临顶级时尚盛事，彰显非凡个人魅力。 **本报记者**

锦泰广本举办“七周年·七重礼”

为庆祝建店七周年，锦泰广本从即日起至8月31日隆重推出“七周年·七重礼”感恩回馈活动。其间消费者去店即可获赠实用好礼，试驾则可获赠夏季清凉饮品，订车更可获赠1000元精品抵用券。此外，交车客户还可参与锦泰广本七周年感恩专题活动，争夺价值4999元雅阁十周年纯金纪念金币及366元至3666元的汽油票。 **邹风华**

世嘉挑战极限之旅正式启程

7月28日，作为东风雪铁龙活力车手第二季活动——“谁是王中王”世嘉挑战极限之旅正式启程。本次活动将历时三个月，分为“海纳百川”、“勇者无疆”、“谁是王中王”及“决战巅峰”四个阶段：7月28日至8月27日，首先启动的是“海纳百川”网络评选阶段，以网友推荐上传和人气评选的方式遍寻中国最值得挑战的三大极限道路；8月28日至9月27日，将邀请车友和网友进入到“勇者无疆”三地实车挑战阶段；10月10日至10月25日的“谁是王中王”阶段中，三地挑战的详细路书、精彩视频及图片将作为展示三地路况和挑战实况的依据接受人气票选，并据此评选出最值得征服的“极限道路之王”；10月30日，力邀“神秘嘉宾”和拥有挑战梦想的车友共同“决战巅峰”，畅享巅峰一刻的激情驾驭。

08年的活力风暴风靡一时，不仅吸引了苏有朋、印小天等众多明星的参与，而且还吸引了与舒马赫齐名的WRC车王勒布的友情加盟。而本次“谁是王中王”世嘉挑战极限之旅活动作为“活力车手”的延续，不仅有“神秘嘉宾”参与助阵，同时车王勒布还将继续友情参与、全程关注本次活动。凡是参与本次活动网络评选的网友均将有机会获得“宝岛游”及“勇者无疆”和“决战巅峰”阶段的极限挑战名额和丰厚的精美礼品，同时在活动期间购买世嘉并参与网上互动赢取积分的用户还将有机会亲临 WRC赛场、贴身观战、领略勒布赛场风采。 **陈德**

长安铃木服务精英赛开赛

7月29日，2009年长安铃木服务精英赛，在位于光华大道的长安铃木4S旗舰店四川宝力通鸣锣开赛。来自云、贵、川、渝等四省市的长安铃木4S店的40余名参赛选手同台竞技。特别引入的专业组、客户组双评判赛制，长安铃木VIP客户首次作为特邀评委，亲身检验长安铃木的整体服务水平。作为本次大赛的东道主，四川宝力通4S店表示，与以往单纯的技术性竞赛不同的是，新增的服务接待、团队协作测试，是为了适应长安铃木“人休闲，车保健”的高品质售后服务境界，让全方位的服务体验告别单兵作战的时代，把客户服务从以往的从属地位中解脱出来，主动参与到长安铃木产品与品牌的创建过程中去。

据长安铃木公司客户服务课课长孟有为先生介绍，2009年长安铃木服务精英赛全部赛程将历时五个月，在全国二十三个省市举行。此次比赛是西南赛区的全国晋级赛，同时也是长安铃木公司对云、贵、川、渝等四省市的服务团队的服务接待水平、维修技术以及团队协作能力一次年度检阅，旨在提高长安铃木售后服务水平，为客户提供更加专业、快捷、友好的服务，提升长安铃木服务品质。 **陈德**

▶淘车市

8月贷款购凯美瑞不付息

在广汽丰田3周年之际，广汽丰田携手全国175家广汽TOYOTA经销店同步启动“车贷零利率”的活动。在8月1日-8月31日的活动期间，凡以贷款方式购买新凯美瑞的顾客，只要向广汽丰田指定的金融机构贷款购车，均可享受贷款期间利息全免的优惠。

据广汽丰田相关人士透露，此次广汽丰田携手中国银行、招商银行和丰田汽车金融（中国）有限公司三家金融机构为顾客提供购车贷款零利率的优惠活动。只要顾客通过向中行和招行申请信用卡贷款或向丰田金融申请抵押贷款两种方式申请1-3年贷款期限购买新凯美瑞，在8月1日-8月31日与有关经销店签订贷款购车协议，并在9月10日前（包括9月10日）获得该金融机构的贷款批准，均可享受贷款期限内“零利率”的优厚待遇。即只需支付首付款就可以将新凯美瑞开回家，此后每月还贷只需要支付本金，无须支付利息。以新凯美瑞240G车型为例，该车型的价格为22.68万，首付30%，信用卡贷款1-3年的利息分别高达0.63万、1.1万、1.7万；此次活动将为顾客节省全部利息。 **陈德**

城市节油赛落幕 3.8L夺冠

近日，“一箱油玩转一座城——长安悦翔首届城市节油体验赛”成都站比赛圆满结束，最终来自成都的两位悦翔车主以3.8L/100km的超低油耗并列成都站月度总冠军，并平分了1吨93号汽油的大奖。此次活动前后历时近一个月，每周比赛一次（周六举行），起点是成雅、成乐高速公路成都入口，终点是成乐高速乐山出口的青江加油站，全程共121公里。为了让公众了解真实的油耗，活动组织方依据车主的日常驾驶情况，最大限度地还原车主日常的驾驶状态，如“每辆悦翔至少乘坐2人”、“车窗全封闭，空调调至1挡位”、“不允许对参赛车进行改装或者拆卸，必须保持参赛车出厂状态”等。 **陈德**

不限品牌不限地点
明嘉现代炫“换”一夏

记者近日获悉，长期占据北京现代四川地区经销商头把交椅的明嘉现代又出狠招，推出“明嘉·2009炫‘换’一夏”大型置换服务活动。据记者了解，明嘉现代是北京现代此次四川区二手车置换悦动业务的唯一指定经销商。

据明嘉现代市场部经理张玉东介绍，此次置换活动最大特点就是便捷，无限制。无论你是什么品牌什么车型的车主，也无论你打算在什么地方将你原有车型卖掉，只要到明嘉现代购买悦动，领翔，便可凭借相关文件换取心动补贴大礼一份；而且该店还推出了免费的专业二手车评估、检测和置换服务。这样“一条龙”服务，不仅省心，省时，加之专业评估师评估，高于市场平均价收车，也令消费者得到更多的实惠。

此外，该店置换悦动，除享受正常展厅购车优惠外，还将额外获赠品牌液晶电视一台；置换领翔，享受正常展厅购车优惠外，有机会获得最高5000元额外补贴。

同时针对即将到来的教师节，明嘉现代对本月购车的教师额外再推特别回馈大礼，即教师购车，最高可享5000元的购车补贴金，也就是说，如果你是教师，且来明嘉置换购车，可以一次享受三重震撼促销大礼：展厅正常优惠+最高5000元置换补贴+最高5000元教师购车特别补贴金。 **陈杰光**

鑫蓝现代八月促销风暴 教师购车折上折
三万公里保养额外送

盛夏8月是车市的传统淡季，但成都鑫蓝现代的销售势头却一直未减。尤其是从7月份开始启动的“特惠价买车送3万公里保养”购车无忧主题活动，让消费者在以全城最低的价格买到北京现代品牌的车的同时，还能获赠3万公里保养，实实在在地优惠打动人心，销售火爆也就水到渠成。记者近日获悉，该项活动在8月份将继续举行，从即日起至8月31日，凡在鑫蓝现代展厅购车的客户，均可获赠3万公里，共计6次免费保养。此外，为迎接教师节的到来，鑫蓝现代还为正在享受暑期假期的老师们准备了额外优惠，推出“惠享暑‘价’谢师恩”促销活动，在特惠价的基础上，老师本人购车还可享受额外的再优惠。 **陈杰光**

成都两家风神店同时开业

7月26日，借东风风神S30上市之势，东风风神四川区域内的两家专营店——成都集大成专营店、成都军华专营店同时开业迎宾。当日，专程到成都出席开业仪式的东风汽车公司副总经理、东风乘用车公司总经理李绍烛表示，东风乘用车倾力打造的首款产品，从6月1日预售至今，累计接到全国各地订单5000多份。

7月22日，东风风神S30在北京开启上市帷幕，李绍烛公布了5款新车极富竞争力的价格：1.6MT尊雅版7.58万元，1.6MT尊贵版8.38万元，1.6AT尊雅版8.38万元，1.6AT尊贵版9.48万元，1.6AT Navi版9.98万元。风神S30从7.58万元到9.98万元的定价，反映了东风风神稳健务实的作风。

开业仪式上还举行了东风风神首位车主的新车交付仪式。自两家经销商展厅建成以来，接待的对东风风神S30高度关注的准车主络绎不绝。自2009年4月以来，两家经销商收集到的关注客户总数达到1000多人。当晚，东风风神成都集大成专营店和成都军华专营店联袂精心准备了一台答谢联欢会。除所请的专业演艺人员表演精彩的节目外，两家专营店员工还自编自导，为到场来宾表演了形式多样的助兴节目，其中两家专营店员工共同演唱的“让世界充满爱”“相亲相爱的一家人”两首充满感情的歌曲，以表达感谢之情。 **陈德**