

挑战中国第六赛道

雅力士演绎《速度与激情》

有人说,赛道是最能体现汽车驾驶性能的地方,每一段直路,每一个弯角,每一处起伏,都是对汽车的动力性与操控性的终极挑战。1月15日,有“中国第六道”之称的广东肇庆国际赛车场迎来了2010年国内首个赛道盛事——“雅力士激情赛道特别体验”活动。在这里,赛车手和车迷济济一堂,将《速度与激情》这部美国大片中的精彩画面在赛道上重新演绎。从2009年“探寻雅力士,赢取雅力士”到今天的“雅力士激情赛道特别体验”,广汽丰田通过体验活动让消费者再一次深入感受到雅力士的动感魅力。

正所谓,好车需配好车手。主办方广汽丰田特意邀请了著名汽车特技团队Racing单车队前来表演。在现场,Racing单车队为车迷表演一幕又一幕惊险刺激的特技,比如交叉追逐、急速漂移、原地回旋等,一些在



著名赛车电影《头文字D》、《狂野时速》出现过的追逐场景也在观众面前一一呈现。正因雅力士天生具备强劲的动力基因,工程师并没有就雅力士的动力做过多的调试,而是在外观上增加了多种动感图案和车贴。负责特

技表演的车手们对“变身”后的雅力士赞不绝口,赞叹雅力士确实有股“小钢炮”的范儿。

“无论是直线加速,还是急速转弯,雅力士都能给驾驶者带来舒畅驾驶感。这种体验在同级别的量产车里

头非常罕见!”Racing单车队队长何伟航认为,雅力士之所以获得众多在场车手和消费者的认可,主要原因是其搭载了性能卓越的双VVT-i发动机。据了解,定位于精品小车的雅力士上市虽然已超过一年半,但其多项动力指标依然领先同行。雅力士的发动机转速达到每分钟6000rpm时提供87kw的最大功率,令其保持优异的高速性能,195km/h的最高时速更是同类车型之翘楚。同时,这款发动机还能输出150Nm的最大扭矩,在4速自动变速器配合下,车子加速时反应迅猛灵敏。

在活动现场,不少消费者对雅力士便捷的操控性和灵活的转向性给予了肯定。在百米梅花桩环节中,黄先生开着1.6L雅力士连过十数个“雪糕桶”障碍物,令不少观众啧啧称奇。对此,黄先生表示:“平时上下班经常穿梭于繁忙的车流,回到家还要经常挤车位,对比这些,过梅花桩显然轻松很多,而且,雅力士这款车转弯性能确实很好,4.7米最小转弯半径确实名不虚传。”

本报记者 陈德

细分市场 夏利夺冠

记者从“全国乘用车”获悉,2009年,天津一汽销售21.2万辆,同比增长20%。其中夏利实现销量14.75万台,跻身全国单一车型销量十强阵营。自1986年第一辆夏利车下线以来,产销量达到180万台,创造了中国自主品牌汽车销量的神话。深究夏利品牌能够驰骋中国23年而魅力不减的原因,不外乎两个因素:外部环境因素及企业内部的经营因素。

2009年夏利能够顺势崛起,新品N5也扮演了重要的角色。夏利N5在保留夏利系列产品皮实耐用、安全经济优良品质的同时,全新欧式风格的造型、全新领先超越的动力、全新人性化关怀的内饰、全新精准操控的底盘、全新高标安全的车体使得这款经典小车全面升级,成为A0级车市场的新宠。

申蓉买荣威
管家服务一对一

1月16日,上汽荣威在四川最大4S店——申蓉荣威4S店在武侯大道南延线隆重开业。

开业仪式上,申蓉荣威创新推出的全新服务模式——“一对一管家式”服务成为了当晚最大的亮点。据申蓉荣威总经理宋加敏先生透露,该服务模式旨在力求改善车市“售前售后,各负其责”的传统服务模式,由一位高级顾问与荣威车主实行一对一的全程对接,从车主的第一次咨询、接待到购车、修车、保养、保险直至最后置换,均由该高级顾问全程负责。从而实现车主有关汽车的任何问题及需求,都可通过这位高级顾问得到最有效的快速解决,以彻底避免传统汽车服务中,那种车主有事却不知找谁或售前售后之间相互推诿的尴尬与弊端在申蓉荣威出现。

作为旗下第十个品牌,申蓉荣威开业,标志着申蓉汽车在经营经济型轿车获得全面成功的基础上,开始大踏步向中高端汽车经营领域迈进。 邹风华

老牌大昌
开卖吉利全球鹰

就在吉利熊猫刚刚获得国内首款五星安全标准的A00级微轿时,其在成都的首家4S旗舰店也盛装登场。1月13日,吉利全球鹰大昌4S旗舰店在机场路正式开业。开业仪式不仅迎来了张山、唐凌两位奥运冠军的现场助阵,还特别成立了“国宝熊猫爱心基金会”,此后大昌每卖出一台吉利熊猫,便将捐出100元作为国宝大熊猫的保护基金。

作为四川最老牌的汽车服务企业之一,成都大昌已有17年历史,公司不仅拥有多家进口汽车维修授权,而且还是“成都市汽车维修企业质量信誉AAA等级认证”和“四川一类机动车维修企业质量信誉考核AAA级企业称号”的连年获得者。目前,除吉利全球鹰外,大昌同时也是吉利帝豪品牌的销售服务商。

据了解,刚刚过去的2009年,吉利共实现整车销售33万辆,同比增长48%,而其中,作为打造国内第三代精品小车的熊猫,在12月份的终端销售便超过了4000辆,其在A00级小车细分市场的竞争力,已日益凸显。 邹风华

海马丘比特十城百市
空间之旅完美落幕

1月8日,以“多点空间多点爱”为题的“海马丘比特十城百市空间之旅”大型主题巡展活动完美落幕。业内人士认为,这场历时11天,跨越10省市的大型巡展活动是海马汽车成功向消费者展示海马丘比特独特的“后排时代”设计理念和出众的品质的一个重要平台。海马汽车销售公司总经理吴刚表示,丘比特是爱的象征,爱是丘比特的主题词,而宽敞的后排空间体现着车主对父母、家人和朋友的关爱。因此,海马汽车举办“多点空间多点爱十城百市空间之旅”活动,就是要传播丘比特“高·品·值,爱相随”的品牌理念,为广大消费者送去爱的祝福。

据了解,该活动先后在沈阳、西安、合肥、石家庄、重庆、武汉、郑州、青岛、南昌、南宁等地开展,辅以海马在全国其他地区销售服务店的配合,海马丘比特形成以辽宁、山东、河北、河南、陕西、重庆、四川、广西、湖北、江西、安徽十一个省市为中心,辐射全国范围的营销攻势。 陈德

逛商场赏新车 不去4S店也能买到MG6

1月16日,“发现全新MG”新基准中级轿车MG6区域巡展在成都万达广场的万千百货展开。这场与众不同的商场巡展活动不仅预示着已经公布价格的MG6开始进入市场销售,同时也成为MG6“创造力”营销方式的又一佳作!

活动还未开始,万千百货已经被MG车迷们围得水泄不通,亮银色的八角形MG全新标识成为商场最亮眼的装饰品。伴随着动感十足的音乐,

面容姣好的模特环绕着活动的主角——MG6,将众人的注意力全数吸引过来。

以UK Design为造车理念的MG6,一眼看去就很有英伦气质。肆意展现出的连贯车顶至车尾的Fastback设计美学流线,引得现场观众纷纷掏出手机拍照,或者上前合影留念,细细品味MG6的设计风格,流畅而极富速度感,就像优美而富有激情的英伦绅士运动。难怪现场有消费者听说他被

选为2010年上海世博会英国馆的指定用车后,连连赞叹“天作之合”。

除展车之外,活动现场还特地辟出一块UK Design主题概念区,用于展示MG产品照片区以及其他有影响力的英国创意产品,并结合上海2010年上海世博会英国馆模型,突出MG6的UK Design内涵,据了解,此次在万达广场万千百货的“发现全新MG”新基准中级轿车MG6活动将持续到1月31日。 陈德

当天提车
最高优惠1.8万

时间:1月24日
地点:红牌楼青山比亚迪展厅(永丰汽配城对面)
报名热线:028-85081107

贺单店突破3000辆销量大关,青山比亚迪开展重磅团购三重优惠活动。第一重:团购专场当天凡进店客户均可获得汽车“黄金油”一瓶;第二重:团购专场当天订车客户均可获得价值2000元品牌导航手机一部(全国联保);第三重:团购专场当天提车客户均可享受最高10000元巨惠及8000元精品大礼包一份。 陈德

重磅团购



首付2.5万 2010款C2开回家

近日记者在攀钢汽贸东风雪铁龙4S店了解到,2010款C2现在可以接受预订了。据介绍,现在2010款C2主要有两种车型分别是:1.4L手动舒适型和1.4L手动运动型,但是价格却比08款C2更低。其中1.4舒适手动低6000元,手动VTS低5000元。2010款C2和08款C2主要变化包

括配置更多,舒适型在原车内车型上增加电动后窗、电动后视镜、驾驶员座椅高度调节功能,运动型在原VTS车型上增加15"铝合金车轮、电动后视镜、驾驶员座椅高度调节功能;技术更新,由于发动机技术的改进,ABS软件等安全技术的升级,制造水平的提高,保养里程增加,使车

辆更省油,使用更经济,质量更可靠,全面提升排放标准,所有车型均为国IV排放车型。攀钢汽贸副总经理梁旭凯介绍称,近期攀钢汽贸针对2010款C2推出了一系列活动,这些活动将主要针对上班族,只需首付25000元、月供30元,就可将最新款C2包牌开回家。 陈德

月销过万 新思域从容应对2010

2009年车市已然收官,在最后的12月里,CIVIC(新思域)一举突破万辆大关,12月销量达到1.11万辆,全年销量超过9.2万辆。在购置税政策的不利影响下,CIVIC(新思域)仅凭1.8L单一排量车型,依然取得这样的成绩,显得格外引人注目。在1.6L车型销量火爆的当下,CIVIC(新思域)凭借强大产品力和营销力,获得了市场的认可。

对于这种现象,很多专家评价说这主要是因为消费者更趋理性,更看重产品的综合实力。CIVIC(新思域)以其在外形、内饰、动力、安全、油耗“五大方面的优势,打造了强大的产品力,使其足以傲视群雄,这也是

CIVIC(新思域)全年销量持续走高的关键因素。据信息产业部数据显示,CIVIC(新思域)手动及自动挡综合油耗在6.9L-7.2L/百公里之间,与1.4L、1.6L相比也毫不逊色。随着2010年1月1日《轻型汽车燃料消耗量标示管理规定》的实施,CIVIC(新思域)的油耗优势将更加清晰地显示在消费者面前,届时,必将为其竞争优势增加又一重量级砝码。

在产品本身优势之外,CIVIC(新思域)贯穿2009年丰富多彩的营销活动,也是其销量火爆的一大原因。从“收集感动,展试精彩”节油挑战赛到“安全倡行 好礼畅享”主题活动,让

用户对CIVIC(新思域)节油以及安全方面的优势有了深入的了解。而年末举行的“精致融汇 真情致谢”活动更是以丰富的原厂大礼包回馈消费者,让消费者真正得到了实惠。

据了解,当前“精致融汇 真情致谢”活动还在进行中,当前购车可获得原厂大礼包,给你的爱车全面升级,可不要错过这最后的机会。业内人士表示:2009年CIVIC(新思域)已完美收官,而2010年的购置税优惠政策也已经缩水,此时CIVIC(新思域)无疑更具优势,相信2010年CIVIC(新思域)将赢得更多消费者的青睐。 陈德

新爱丽舍冬季服务启动

为使广大车主们冬季用车畅行无忧,东风雪铁龙特推出了爱丽舍“爱相随”感恩服务活动,为车主带来最温馨的关怀。据悉,此次服务回馈活动将于2010年1月12日至2月28日开展。活动期间,全国范围内的特许服务网点,将为广大爱丽舍车主免费进行10项体检,确保用户爱车的各项系统正常工作,并免费润滑、维护车门(包含后备箱与发动机罩)铰链。而且,用户选择不同的保养套餐,还可免费获得价值110元的汽油添加剂、润滑剂等保养常用物品。此外,凡到店进行免费检测保养的爱丽舍用户,还可以参加“I show”有奖互动活动,展示自己与爱车或新年全家福照片,即有机会获得车模、数码相框等精美礼品。 陈德

华泰汽车新年“兄弟购”

春节将至,日前记者从华泰汽车北京东4S店了解到,新上市的圣达菲C9和特拉卡T9两款产品现车充足,并举行“新年、新车、芯动选择”全国性优惠促销活动。现在只要来店购车就送装饰大礼包、交强险、油卡、笔记本等精美礼品,有的甚至现金直接让利,优惠幅度最高达3000元。如果同时购买圣达菲C9和特拉卡T9两款SUV,还可享受更多优惠。 陈德

采购菱智
计生系统投入过亿

12月31日,有320辆风行菱智商务车投入广西人口计划生育系统,这是计生系统采购的第一批车,三年之内,广西计生系统将投入过亿元,共采购东风柳汽MPV车型风行菱智达1200辆。

风行菱智源自日本三菱太空舱,是日本最受欢迎多功能业务用车,东风柳汽引入中国后,产品品质获得了市场认可,其较高的底盘可满足广西地区复杂的交通路面,为基层计生系统工作人员的出行带来极大便利与支持。风行菱智绿色、环保、皮实、耐用,在卫生系统已有数万辆的保有量,已成为卫生系统工具用车政府采购的第一品牌。 林莉