直降2万！

建国奇瑞 岁末推出抄底价！

由建国奇瑞独家特供的奇瑞QQ系列、新旗云、A5、东方之子等全系贺岁版2月4日已炫彩上市，记者在建国奇瑞4S店看到,新车已经到店,据建国奇瑞工作人员介绍：此次贺岁版是建国奇瑞利用自身技术优势，结合奇瑞品牌及四川比较潮湿的地理环境,在全川范围内特供的车型。

建国奇瑞销售经理张杰介绍,为配合本次贺岁版上市,建国奇瑞代理各车型均有幅度不同的优惠,全系车型惊爆抄底价,最高直降2万元！本次活动涵盖了建国奇瑞所代理的所有车型：经典车型东方之子直降2万,7.98万起售;五星安全车A3最高优惠1.1万元；时尚媚车QQ6,3.6万起售;时尚小车QQ3,2.68万起售;A5,5.58万起售;经典国民车旗云4.38万起售;QQme5.5万起售。购以上车型均可获赠价值3000-5000元的惊喜礼包,还特别为没能赶在1月1日前拥有爱车的客户推出“免税行动”,相关免税信息敬请来电详询。 **林莉**

“600P领跑者”进入10万元级时代

2010年伊始，当不少商用车企业尚在盘点过去一年的收获与惊喜之时，庆铃公司率先向市场投下新年第一颗重磅炸弹：五十铃国际品牌600P轻卡(3-4吨级“大轻卡”)调价,从“12万元级”一举进入“10万元级”。此举表明，庆铃600P的客户群体将从高端市场,一直覆盖至二、三级广阔市场。

据了解,600P下调价格后,五十铃全系列商用车形成合理的、极具竞争力的价格梯度:100P轻卡进入“8万元级”;600P大轻卡进入“10万元级”;700P中卡进入“14万元级”;FSR进入“20万元级”;F重卡进入“30万元级”。至此,庆铃全面实施高品质、中价位战略，标志着让中国更多用户买得起世界一流商用车的梦想变为现实。

分析人士认为,此番600P向下大幅度调整售价，不仅为依靠进口组装的高档轻卡设置了不可逾越的价格门槛,而且为国内生产的中高档轻卡设立了更高的性价比门槛,可谓一箭双雕。 **陈德**

在我看来，旅行的方式有两种极端：一是只带一张信用卡,两手空空;二是背上一个大背包,全副武装。越野也一样。你可以穿牛仔裤,蹬着马靴,带着帐篷和酒精炉,和牧马人一起奔向阿里;也可以穿着Dior的礼服,配Ferragamo的皮鞋——女士甚至可以光着脚踩在柔软的地毯上,这样的越野,目的地是香格里拉,那里有悦榕庄,道具则是雷克萨斯GX460。

穿着燕尾服去越野

雷克萨斯GX460正式上市

1月26日,曾在去年广州车展亮相的雷克萨斯GX460在北京正式上市,定价116万。

作为雷克萨斯引入中国市场的第三款豪华SUV,全新GX 460采用了非承载式车身，并配备了包括电子动态悬架系统(KDSS)、四种道路模式选择(Multi-terrain Select)、多地形监测系统(Multi-terrain Monitor)、自动爬坡控制系统(Crawl Control)等在内的多项人性化智能科技,将纯正的越野风范、卓越的公路表现以及齐全的安全配置完美融合，为每一位驾乘者提供随时随地酣畅愉悦的驾乘体验。

对此,丰田汽车(中国)投资有限公司总经理加藤雅大先生表示：“此次GX460的上市,不仅为中国消费者带来更加丰富的驾乘选择,更开创了全新的细分市场，以其真正的多功能用途及人性化设计再度聚焦了所有SUV拥趸的视线。”

丰田汽车(中国)投资有限公司副总经理、负责LEXUS雷克萨斯业务的曾林堂先生分析认为:“GX460定位于35-44岁的专业人士或企业家,他们有执著的人生观、乐于挑战自我、并在不断的征服过程中享受成功，希望拥有一款越野性能和舒适性能均很出色的豪华SUV，为自己和家人带来自由畅意的生活享受及丰富深刻的人生体验。”

有业内人士给了GX460如下定位:越野车里最豪华的,豪华车里最越野的——这个定位是基于GX460傲视其他豪华SUV的越野性能。GX 460采用了强韧的非承载式车身结构，通过多维研发优化这一结构,GX 460能够提供出色的车身强度、可靠性及高通过性。高强度非乘载式车身结构与刚性后轴相结合，不仅提供充沛的牵引力，更能在复杂路况时减少路面崎岖带来的车身扭曲和颠簸，为驾乘者提供更为舒适的行驶感受。此外,非承载式车身结构能够在行驶过程中降低声噪及震动，提供同级别车型中领先的静谧性。传统越野车在以较长的悬架行程获得高通过性的同时，会遇到车辆颠簸及转弯时相对明显的车身侧倾问题。为了应对这一挑战,全新GX 460应用了先进的电子动态悬架系统(KDSS)。通过液压系统动态调节前后平衡杆，能够实现各种路况下的最优行驶状态。当直线行驶时,液压阀打开,贮液器吸收路面起伏产生的跳动;当转弯时,液压阀关闭,限制液压缸行程,从而保持更好的车身动态稳定性。

本报记者 陈杰光

发力华南 打服务牌

梅赛德斯-奔驰“星徽服务发现之旅”展示高品质服务

2月4日，梅赛德斯-奔驰邀约数十家华南及西南地区媒体,在奔驰华南区域最大的授权销售与服务中心之一——东莞仁孚华星汽车服务有限公司内，展开了一场“星徽服务发现之旅”。梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司售后服务副总裁韦达利先生表示:“梅赛德斯-奔驰将在售后服务领域继续大力投入，致力于为华南区域客户乃至全国客户提供更加完美的服务，以达到更高水平的客户满意度。”

众多媒体以车主身份来到授权销售与服务中心，体验了从客户接待到接车预检、维修保养,再到交车的全过程,全面了解梅赛德斯-奔驰周到、规范的全球标准服务流程。梅赛德斯-奔驰在服务领域的不懈投入得到了客户的大力认可。在刚刚过去的2009年，奔驰以大幅增长的进店量见证了自身售后服务的快速发展，同时,根据世界权威汽车行业调查机构J.D. Power发布的中国售后服务满意度调研(CSI)结果,奔驰成为了欧洲豪华汽车品牌中唯一一家连续两年位列前三甲的汽车品牌。此次华南区域“星徽服务发现之旅”表达出了梅赛德斯-奔驰以更高标准的服务回馈客户的信心与恒心。三叉星徽未来将以更高水平的客户满意度，继续增强自身在豪华汽车服务领域的竞争力。

丰圣吉奥勇夺年度“市场拓展奖”

开业短短两个月，丰圣吉奥就从吉奥汽车年会上，捧回了分量极为重要的年度最佳“市场拓展奖”。这让参加大会的500多家经销商及服务商对于丰圣吉奥的业绩感到叹服和钦佩。

据悉,丰圣吉奥汽车于去年11月才正式营运，作为一支名副其实的车市新军,建国汽车对于她倾注了很大的心血,同时也对这个自主品牌寄予了殷切的厚望。一开始就利用了其母公司强大的营销网络优势,在全川快速布网,建立了20余个品牌专营店、66个售后服务网络,发展了30多家二级经销商,打造了航母式的营销网络布局。除了完善的网络布局外,遍布全川的售后服务网络及完善的服务体系成为丰圣吉奥快速发展的重要因素。 **林莉**

车市黑马 演绎精彩盛宴

日前，有着车市黑马之称的新元素奥迪2010年“春华秋实 辉煌新元素”新春团拜会，在新元素奥迪城市展厅盛大举行。来自一汽大众奥迪西区销售事业部领导、新元素奥迪投资管理人、成都各主流媒体代表、成都各大汽车经销商代表、新元素奥迪小车模俱乐部的小明星与家长、新元素奥迪店全体员工及优秀员工家属代表欢聚一堂,共同出席了本次盛会。

此次团拜会旨在表现新元素从开店现在创造了多次辉煌成绩,并借此盛会共同翘首新的一年顺势辉煌发展。而盛会开始前对优秀员工的颁奖环节,更是对他们一年来对新元素奥迪的成长所作出的无私奉献的肯定和感谢。

据悉，新元素奥迪自2009年6月14日盛大开业以来、以独具创新的营销及惊人的业绩,在成都乃至全国车界掀起创新营销理念新标杆:9月2009成都首届小车模大赛、成都国际车展、到11月百万鼎级礼宾车队亮相仪式,从开业第一个月奥迪CSS售后服务满意度荣获全国第一名，第二个月奥西CSS销售服务满意度蝉联全国第一名,仅仅半年销量就突破1000台——新元素奥迪的发展,诠释着一个新的名词——车市黑马。

在2009年,新元素奥迪更是殊荣不断:成都新元素兴业汽车服务公司董事长吴亚丽女士荣获2009年度风云人物、2009年中国车市传媒大奖新锐人物,成都新元素兴业汽车服务有限公司荣获2009年度服务商大奖,2009年度运营商大奖,奥迪西区销售知识竞赛最佳人气团队奖等。

对于新元素奥迪在2009年所获的成绩,董事长吴亚丽女士表示,2010年,新元素奥迪将继续保持黑马姿势，不断创新营销,加强销售及售后服务技巧,使所有奥迪客户都感受到新元素非凡的尊贵体验。 **赖欣**