

# 新车款款而来

## 全新荣威750 16.28万~25.18万元

日前,在国家新近将一般公务用车采购标准调整至18L排量、18万元以下的政策环境下,上海汽车正式发布了荣威品牌旗下代表自主品牌公商务用车最高水准的全新旗舰车型——“新经典价值轿车”全新荣威750,并同期公布了18T和2.5L两大排量、7款车型,从16.28万元至25.18万元的价格分布。

凭借多达12处的创新设计和典雅大气的外观设计、行政级别的空间体验、欧洲标准的安全配备等三大产品亮点,全新荣威750抢先布局国内中高档公务用车18L黄金排量的市场空位,并以起始16.28万元的优势价格和多达7款车型的丰富选择,成为公务用车采购市场的最有力竞争者。

全新荣威750的“雪茄型”造型和加长型设计在外观上尽显大气从容,更为重要的是,它带来了出类拔萃的内部空间感受,再加上同级罕见的2849mm超长轴距和宽大舒适的气动式循迹立体多功能按摩真皮座椅,置身其中,让人体验到头等舱般的宽绰舒适。与之相呼应的是,全新荣威750内部空间环境中舒适而丰富的品质内涵。

全新荣威750安全配备在设计之初就全面采用欧洲五星安全设计标准,一如既往地秉承荣威品牌对生命安全的关怀置于C-NCAP五星标准之上。



凯美瑞周年纪念版已陆续到店

近日,广汽丰田为回馈车主们的支持和厚爱,推出凯美瑞周年纪念版与200E精英天窗版,G等级全部车型增配倒车影像系统,200E追加天窗配置。目前该车型已到店,可到各销售店预订。

在广汽丰田经销商,已有不少客户来了解凯美瑞周年纪念版。凯美瑞周年纪念版将强化G等级车型产品力,对G等级全部车型追加倒车影像系统,这是中高级车首次在主销车型引入此配置。此外,200E追加精英天窗版,直接降低了天窗车型门槛。

## 江铃首款SUV驭胜登陆郑州

近日,江铃汽车股份有限公司首款乘用车——被誉为最强福特合作品牌SUV的新车江铃·驭胜登陆郑州。江铃·驭胜在外观、内饰、动力、配置等方面都有全新突破,彻底颠覆了消费者对自主品牌汽车的固有印象。首先登陆郑州的江铃·驭胜是2.4L柴油两驱版,售价13.88万元起,四驱版与汽油版车型也将陆续到来。

江铃驭胜搭载了源自福特的世界领先发动机,在燃油方式上选择了经济性较好的柴油。这款2.4L柴油发动机达到了欧IV排放标准,具有马力大、油耗低、噪音小等优势。该发动机采用博世第二代高压共

基于多数消费者喜新厌旧的特点,近年来各大厂商不遗余力竞推新车,不仅大力引进全新车型,而且还热衷于推年度改款车型,以吸引关注目光。近日,全新荣威750、凯美瑞周年纪念版都款款而来。

在外观上,凯美瑞周年纪念版保持了2010款凯美瑞的大气稳重,4825×1820×1485mm的车身尺寸带来的气派车身造型和充裕的空间;在动力方面,配备有AZ 2.0L或2.4L直列四缸16气门双顶置凸轮VVT-i发动机,充沛的动力可满足驾驶者的各种需要。

另外,凯美瑞周年纪念版前采用带L臂麦弗逊独立悬挂,后采用双连杆独立悬挂,带来良好的乘坐舒适性。同时,凯美瑞周年纪念版的舒适豪华配置一应俱全,拥有8向电动座椅、前排座椅加热装置、车顶尊贵迎宾照明系统、智能钥匙等领先同级别车型的高端配置。

驭(TDCI)电喷技术,最大输出功率为90kW,最大扭矩达到了290N·m。整车采用了非承载式车身设计,这也保证了驭胜作为SUV良好的通过性能。车架采用刚性强度较大的梯形结构,前悬挂采用了成本较高、同级别中少见的独立双叉臂结构,后悬架采用了螺旋簧四连杆结构,能有效减缓路面颠簸,使驾驶感觉更加平缓、舒适。

江铃·驭胜饱满圆润的尾部和车身流畅的线条完美融合,这些元素对于一款自主SUV来说,绝对是一次全新的突破。(河南商报记者 宋光华 刘扬)

## 零公里试驾车 奔驰专场特卖会

——郑州之星奔驰巨惠来袭  
最高优惠24万元

5月21日,郑州之星“零公里试驾车”闭店专场特卖会疯狂袭来,现场限时抢购17台热销车型试驾车,最高可优惠24万元! G500、CLS、E-COUPÉ、C旅行、A级、B级等多款试驾车型均可享受巨额优惠,更有金蛋豪礼送惊喜。

## 521购车盛宴

适逢梅赛德斯-奔驰125周年,郑州之星花园路展厅将在5月21日为向往大奔生活的消费者奉上一场“521”购车盛宴。多款零公里试驾车将以劲爆优惠价格恭迎消费者的莅临。

## 零公里试驾车

“零公里试驾车”的来源主要有两个:第一,是厂家在新车上市或后期推广阶段用来做展示的车,这些车在展示结束后,要么直接转作厂家管理层的配车,要么通过经销商的二手车销售渠道推向市场——经销商的二手车展区里偶尔发现的零公里二手车,通常就是这么来的;第二,就是经销商按照厂家的规定,需要准备一定型号、一定数量的试驾车,但那些口碑好的品牌,或者是某些热销车型,客户在展厅里看两眼就下单,根本不去试驾,这些试驾车又必须按时更新。

郑州之星针对展厅内17台“零公里试驾车”开展闭店专场特卖会活动,让消费者不仅可以享受动辄上10万元的巨额优惠,更可省去缴纳购置税、验车、上牌等一系列繁杂的程序,更可以超低的销售价格即可尊享奢华奔驰生活,郑州之星奔驰世家等你来抢购。R (刘士剑)

# 福克斯累计销量突破70万辆



4月,中国车市增速整体放缓,但长安福特明星产品福克斯的销量却保持了强劲的增长势头,同比增幅19%,连续第8个月保持两位数同比增长,17,556辆的当月销量也让福克斯的累计销量突破70万辆。自2005年上市至今,福克斯销量节节攀升,无愧于其中级车市场“常青树”的称号。

## 洞悉市场 持续升级

上市五年多,福克斯始终引领竞争激烈的中级车市场,根本原因在于其对中国消费者需求的深刻把握和高度契合。

中国消费者购车的首要考虑因素是外观。五年多来,无论是早期的“新边锋设计”,还是现在的“动感设计”理念,福克斯的外观始终沿着最受中国消费者喜爱的方向演进,卓然出众的外形设计往往令消费者“一见倾心”。

精准的操控性是福克斯与生俱来的优秀基因,也是福克斯不惧任何竞争对手的独门绝技。福克斯量产车采用与赛车相同的强化底盘,配以四轮独立悬挂系统和高刚性车身,带来无与伦比的驾驭乐趣。得益

于安全驾驶、安全回避、安全损控、安全防护和安全脱离的福特“五次元安全理念”,福克斯具有同级领先的安全性能。历次升级中,还引入了侧安全气囊、侧安全气帘、电子车身稳定系统(ESP)、转向辅助照明系统等更高级别车辆才有的安全配置,不断为消费者带来更加强化的安全优势。

福克斯同样善于迎合市场需求的变化,增加产品配置并对价格体系进行调整,以超高的性价比不断巩固强大的竞争优势。2011款福克斯时尚型新增豪华皮质座椅,运动型则新增双区独立控制自动恒温空调;2011款福克斯多达8款车型配有大型双开启电动车窗;10.48万元至14.88万元的全新价格区间让更多的消费者触手可及。

## 网络扩张 助推销量

JD POWER调查显示,近几年二、三线汽车市场迅速崛起,市场份额已经超越一线城市。长安福特快速扩张的经销商网络及时适应了中国车市的这一变化,为福克斯深耕二、三线市场抢占了先机。

2010年长安福特新增100家经销商,其中大多集中在二、三线城市。截至目前,长安福特全国授权经销商数量已达348家,销售及售后服务网点428个,2011年,这一数字还将继续扩大。与此同时,长安福特的市场营销也在同步深化。2011年,长安福特大篷车全国巡游活动将深入52个三、四线城市,将长安福特“感

非凡”的品牌理念和赛车文化推向深远。伴随着营销活动的深入,福克斯多年积累的良好口碑进一步转化为销量,成就福克斯历久弥坚的销售神话。

福克斯强大的市场号召力也来自于赛场的优异表现。投身中国房车锦标赛(CTCC)不仅展示了福克斯的优良品质和卓越性能,使“运动”、“操控”成为福克斯不可分割的品牌标志;“五年三冠”的荣誉更是为车主们带来强烈的品牌自豪感,并深刻影响着周围人群的消费意向。这也成就了福克斯“周日赛车、周一卖车”的营销经典。R (刘士剑)

东风悦达起亚汽车有限公司被评为“2010年度最佳质量奖” 179匹强劲动力 7.7L/百公里超低油耗

荣获2010 CUCV DESIGN AWARDS 大奖

荣获2011 IF 国际设计论坛大奖

荣获2011 RED DOT DESIGN AWARD 大奖

以誉驰 行辉煌

8月30日自驾游用户,尊享“购车纪念五年金牌质保”尊贵服务,尊贵尊贵尊贵46席,常人无法互动,推荐精英精英在司风云,领略未来方向,精英格调经典——K5,以简约流畅线条勾勒尊贵品质,以稳定气流袭来左右,驾驭平衡且超绝视野,下压就可美,只与知己同赏。

东风悦达-起亚 KIA

全国金牌经销商河南广发4S店  
地址:郑州市中原路与华山路交叉口向西300米路北  
销售:0371-67610999 售后:0371-67610888 二手车置换:15890107872

诚聘: 1、五年以上工作经验会计一名,28-35岁、大专毕业、能熟练使用财务软件、助理会计师职称、2、精品安装工二名,3、售后前台接待四名。应聘电话: 0371-67666611 (刘主任)