

全新胜达两周定单超7000辆

2012年对北京现代来说，是战果辉煌的一年，凭借超出预期的86万辆销量，北京现代重返行业第四的位置。

回顾北京现代2012年的销售数据，刚刚上市的全新胜达成绩引人注目：12月23日上市，两周之内订单量达到7000台，对于一款最低售价超过20万元的高端车型来说，这个一炮而红的成绩为北京现代产品布局的准确度打下了高分，也为全新胜达在2013年热销开了一个好局。

承上启下之作

对于北京现代而言，全新胜达可以说是一款具备战略意义的“承上启下”之作。它是北京现代推出的第三款SUV产品，早在2005年，北京现代第

一款SUV产品途胜就在国内上市，积累了第一批SUV客户，并获得不错的口碑；2010年ix35的上市，则凭借时尚的外形、丰富的配置，迅速跻身市场TOP5行列，进一步提升了北京现代在SUV领域的竞争力。

作为北京现代迄今为止最豪华、最高端的车型，全新胜达定位为“T动力全尺寸豪华SUV”，整体设计强调“外刚内柔”的合二为一，无论外形、动力、配置都全面超越了ix35，成为北京现代新的旗舰产品。无论是市场还是北京现代自身，都对这款“承上启下”的战略产品寄予厚望。

7000辆背后的爆发力

去年12月23日上市的全



新胜达，上市两周时间就年底收获7000辆的订单，这意味着什么？对北京现代来说，它代表着公司已经触到了更高阶市场的强劲脉搏。

全新胜达将带领北京现代进入全新的竞争领域。它瞄准的是豪华城市SUV市场，这一领域最主要的竞争

对手包括丰田汉兰达、上海大众途观。从定价来看，这块细分市场起价在20万元以上，消费者支付能力更强，对产品也更挑剔，要求产品在品牌、配置、空间、动力等方面全面超越普通紧凑级SUV。

因此，全新胜达7000辆

订单的背后，我们可以看到这款产品强劲的爆发潜力。全新胜达的产品竞争力十分明显，作为一款全尺寸SUV，它在尺寸、配置方面完胜途观，在动力系统、安全性方面平分秋色；与汉兰达相比，两者的尺寸、安全性难分高下，而全新胜达在性价比、油耗经济性、配置方面则胜出。有了如此鲜明的产品竞争力，全新胜达在2013年的表现绝对值得期待。

开启未来新十年征程

回顾北京现代成立十年来的成长道路，可谓战绩辉煌：十年跨越400万辆里程碑，先后建立三座工厂并初步搭建百万产能体系，销量

跃居行业前列，带动韩系车成为中国市场上举足轻重的力量……

新十年，北京现代将着重于品牌的升级和客户的升级。在这一战略下，全新胜达的上市更显得意义重大。在巩固并扩大北京现代在SUV领域市场份额的同时，全新胜达还承担了提升企业品牌的重任。

“欲穷千里目，更上一层楼”。一步一个台阶的北京现代，通过全新胜达已经到达更高一个层次的舞台，品牌的较量成为重中之重。随着新年钟声的敲响，北京现代“以现代品牌服务现代客户”的新十年已然启程。

（天骐）

“百万销量王”骐达 倡议绿色出行

——东风日产“新春大四喜·腊八年货会”周六启动

近日，济南为缓解持续多日的雾霾天气，推出“单双号限行”措施。面对居高不下的控制污染指数，“环保”、“节能”再次成为社会关注的热点。说到空气污染，人们首先想到的就是汽车尾气排放，而小排量、低油耗成为绿色出行的先行举措，这正与东风日产倡导的“汽·车公民”理念一脉相承。

6.2L百公里油耗 骐达节能先行

骐达荣耀加冕“骐达百万销量王”称号，得益于“HR16DE发动机+CVT变速器”的黄金组合，新骐达1.6升CVT版更是为数不多享受3000元国家节能补贴的同级

车型！

新骐达所搭载最新一代的HR16DE发动机，使用了燃油双喷射系统、双C-VTC系统等多项最尖端技术，从动力输出的那一刻就保证了燃油高效。

另一项独门秘器XTRONIC-CVT无级变速系统，拥有1000多种智能变速模式，确保了汽车的“0时差加速，0动力损失，0换挡冲击”，具有“无可比拟的加速平顺性”和“同级最好的燃油经济性”

骐达祈福版 新春送“四喜”

东风日产“新春大四喜”活动火爆进行中，新骐达最低9.73万元起，现金让利、保险补贴，GTS版车型最高优



惠15000元！骐达祈福版同期超值上市！新骐达分期购车金融方案也在本月开始启动，首付最低至20%，2.1万新骐达就可开回家！

“喜从天降·腊八年货会”活动本周六同城联动开启，十余种年货大礼现场免费任您抢，惊喜不断！更多优惠及活动详情见东风日产各

专营店。

活动速递：

1月19日-20日，快乐新年钜惠——东风日产银大友二环南路店邀您共度！

1.快乐新年购专场，来店即送新年贺礼！

2.全车系贺岁年货等您拿！

3.五台贺岁限量版天籁等您来抢购，先到先得！

4.保有客户转介绍购车成功可获200元会员积分及尼桑原厂书包一个。

东风日产二环南路银大友店：87580666

东风日产经十西路大友店：88880000

东风日产经十东路龙腾店：88882222

东风日产工业北路金大友店：82798888

东风日产章丘大友明店：83788888

东风日产省体育中心店：82039888

东风日产工业南路店：69927777

东风日产匡山汽车城店：87111188

东风日产平阴翠屏街店：87876655

东风日产济南开元大街直营店：81175808

东风日产商河钱隆汽车城直营店：84800158

大友集团服务热线：88886888

大友集团汽车租赁：1356656892

智能先锋

深度试驾S6劲悦版2.4L MT尊贵型

近日，小编试驾了比亚迪S6劲悦版2.4LMT尊贵型，其超越同级的空间、丰富的配置和优异的操控性能给小编留下了深刻的印象。

对于一款城市SUV来说，外观和空间表现至关重要。S6给人的第一眼印象颇具眼缘，外形结合了众多国际流行设计元素，简约而又不失动感。进入S6内部，可以以更直观的感受到大尺寸带来的空间优势。S6的后备箱容积达到1084L，将后排座椅完全放倒收起后，空间可拓展至2400L，储物能力突出，不仅可以应付家庭外出自驾游的需求，就连小型搬家都没有问题。

比亚迪汽车在业内一直以配置丰富而著称，S6劲悦版更是智能用车的典范。在安全性配置方面，拥有全方位安全气囊组合、彩色显距倒



车影像监视系统、右前轮盲区可视、全方位倒车雷达、语音电子导航、HPS液压助力转向、定速巡航、中文8方向显示电子防眩目内后视镜、高位多功能显示屏等诸多配置，坐在驾驶座位上，周边驾驶环境一目了然。在娱乐和舒适驾驶配置方面S6劲悦版也丝毫没有怠慢，搭载的豪华电子配置远超越同级别车型，全球首创的智能手表钥匙是S6劲悦版的最大亮点。

此次试驾的比亚迪S6劲悦版搭载的是BYD488QA+

6MT全新动力组合。在试驾过程中，这套动力组合也给小编留下了良好印象。2.4L发动机动力非常充沛，即使在长长的缓坡上行驶依然可以感

觉到持续不断的强劲动力输出。而且，BYD488QA发动机配备的是6MT变速器，比普通的5挡手动变速器高出一档，各挡承接更紧凑，不仅增加了换挡的平顺性，提高了车辆的操控感，更做到了较低油耗和充沛动力输出的平衡。不论是高速行驶还是加速超车，都显得游刃有余。据悉，S6劲悦版还是自主品牌MT车型里第一款使用双质量飞轮的车型，提高整车舒适性的同时，也实现了降噪和减震。（振宁）

金蛇献礼 喜迎新春

东风风神岁末钜惠

喜迎蛇年，东风风神在全国范围展开史无前例的“金蛇献礼 喜迎新春”钜惠促销活动。元旦起至2月28日，凡购买东风风神任一车型，均可享受“低首付、低利率、低手续费”金融优惠政策，并获赠价值8888元的迎春大礼包。

东风风神的“首付15800东风风神开回家”金融政策深入人心。蛇年将近，东风风神推出“年终奖做首付 东风风神开回家”促销活动，将“低首付、低利率、低手续费”购车金融优惠进行到底。从1月1日起到2月底，购买东风风神任一

车型，均可参加该金融优惠政策。购买S30、H30、H30CROSS首付仅需15800元，全新“幸福座驾”A60首付19800元即可享有，全系车型首年免息半年。

东风风神还为消费者准备了蛇年大礼。购买东风风神任一车型，即可获赠价值8888元的迎春大礼包，其中含价值4688元多媒体导航系统、价值800元冬季座椅套、LED迎宾踏板等升级配置。

东风风神S30系列车型以“好型、好大、好劲、好省、好值”的产品魅力备受海内外消费者

青睐。明星车型H30 CROSS时尚外观、大空间、高通过性的优势，是细分市场销量、增幅“双冠王”。今年全新上市的“幸福座驾”“A60，拥有超大空间、超低油耗、超多配置、超强安全、超级好开”五超“优势，并提供2.0L和1.6L两种排量8款车型选择，售价仅为8.68万-13.98万元。

东风风神的服务也以“满意到家”颇受好评。目前全国共有销售网点340家，服务半径在80公里以内，对于以上年终促销信息及东风风神车型具体信息，各地消费者可就近咨询当地经销商。（田华）

风行' 菱智

风行汽车

菱智V3 4.99万起 限量供应，送500元装具礼包

菱智M5优惠8000元；菱智M3优惠1000元+3000元大礼包

菱智 M3

全能商务车

事业新发展 商务新标杆

超值心动价

5.68

万起

5年/100000公里

1月19日新春答谢会 到店有惊喜！

济南利航4S店 销售热线：85609911 地址：段店立交桥北100米路东

工业北路4S店 电话：88683311 利航济南直售店 电话：81176006 利航商河直售店 电话：18805410273

工业南路直售店 电话：88191398 利航长清直售店 电话：87205089 利航仲官直售店 电话：15335319988

利航章丘专营店 电话：83687788 利航平阴直售店 电话：87891187