

年底购车正当时 促销陷阱要警惕

岁末年终,成为了消费者的购车良机。但专家此间告诫,“面对五花八门的促销推广和各种花样翻新的促销噱头,购车消费者一定要睁大双眼,冷静识别各类促销措施的含金量。”

“两大标准”教你躲避促销陷阱

促销政策花样繁多,但消费者辨别真假促销的办法很简单,就只有两大标准:一是能否为自己切实带来价值,二是让自己享受促销政策是否方便。真正有效而且受到消费者欢迎的促销政策一定是从消费者角度出发进行设计,并能方便消费者并为消费者带来切实利益的。

实际上,车市促销陷阱甚至

促销欺诈一直长期存在,如果消费者不够理性,就很容易坠入商家的促销陷阱而追悔莫及。

很多商家都推出了“免息”、“零利率”等贷款购车的噱头,购车者因对车的实际价钱、优惠政策没有很清晰的认识,反而会导致支付更多的钱来买车。一般来说,“零利率”车贷,其利息都是由汽车厂商贴付的,表面上看确实得到了不少优惠,但仔细琢磨一下,又会发现“玄机”重重——“零利率”贷款一般都需要车主交付贷款额的2%—7%(不同机构利率不同)作为手续费,很明显,这是一种变相的利息,而且很多时候购车者若参加“免息”活动,其所购买的车型也只能按照厂家指导价来支付,不能再享受新车的优

惠价格,甚至有些车型的免息金额可能比车价的优惠额还要少。针对此类“贷款蒙人”促销骗术,专家建议在贷款购车时仔细查看汽车买卖合同的相关条款,然后每一环节都追问到底,在双方对合同条款无争议的情况下再签字盖章。

“优惠注水”也是不良经销商屡试不爽的伎俩:赠予的装饰大多包含水分,其实际价值往往在经销商宣传的标准上大打折扣。

以人为本:购车者何乐而不为?

当然,并不是所有的促销宣传都是陷阱,关键是要多了解多观察,谋定而后动。像一汽马自达这样有口碑、有实力、有深厚品牌

积淀的公司,消费者大可信赖。

在一汽马自达“迎新钜惠,梦想升级”主题促销活动首日,网友“午夜深蓝”选择了“首付20%,18期零利息,零手续费”的贷款方案,他介绍说:“我购买Mazda6自动挡时尚型,享受到了长达18个月的免息贷款,还没有手续费的负担。就是说我只首付了2.8万元,月供仅2000元,就开上了新款Mazda6。这车说真的是一部难得的高性价比好车——车型大,有面子;省油,综合油耗7.3左右,每公里0.53元上下,是2.0排量中最省油的;开着舒适,稳当,内部空间大;最关键的是它是一部B级车,价格却是A级车的水平。”看得出来,“午夜深蓝”对一汽马自达此次促销政策,其欣喜之情溢于言表。

一汽马自达副总经理田青久此间公开分享了他的营销心得,“营销首先要把握住‘以人为本’,也就是细致入微的关注客户的感受。”他强调指出:“以人为本的第一要素,是提供适销对路、满足客户需求的产品。汽车产品作为行走工具,满足客户需求就需要操控、安全、节油和性价比,让用户买得起、修得起。第二,有了好的产品,客户用车、修车的感受也很重要,如展厅购物环境的舒适性、人员服务态度、接待流程简洁与否,再次回厂是否方便快捷,省心并节约费用等。一汽马自达的‘全心管家服务’,正是以追求客户满意为目标,提供超出预期的服务,让客户感动,进而成为忠实客户,甚至成为粉丝。” (张晋芳)



低价风暴 齐鲁特供版 直补4000

优胜2代 26980元起

原车34980元 现价30980元

感受真实的奇瑞

——中国主流媒体汽车联盟走进奇瑞汽车



10月11日,记者随主流媒体汽车联盟媒体团共三十余人赴奇瑞汽车位于芜湖的总部,在奇瑞汽车技术人员的讲解下参观了其四大实验室、四大生产车间,并参加了艾瑞泽7的专场试驾活动。

战略转型,打造“技术奇瑞”树立品质优先的开发理念

4月16日,奇瑞正式宣布回归“一个品牌”,并开始打造“技术奇瑞”的发展战略,确立了“从消费者理念、市场需求入手”的产品研发思路。奇瑞发布全新的品牌形象背后,其核心即是奇瑞在产品理念上的深层次转变和国际标准产品开发体系的建立,其国内首个汽车核心技术平台——iAUTO下诞生的首款车型艾瑞泽7很快精彩亮相,并凭借其越级的品质在上市首月即赢得了5000名客户的一致认可。

造访四大试验室,感受奇瑞汽车正向研发的实力

艾瑞泽7的上市热销得益于“技术奇瑞”背后强大的正向研发实力为保障。现在奇瑞拥有目前国内唯一的一个国家汽车工程实验室,其NVH(噪音和振动)、碰撞安全、K&C(整车操控性能,即运动和柔顺性能)、24通道(车辆路测模拟)这四大实验室更是让奇瑞的技术研发走在了业界前列。奇瑞的工程师很自豪的告诉媒体团,“目前主流汽车合资企业的产品怠速噪声(不开空调状态下)在39-42分贝之间,而艾瑞泽7怠速噪声测试的最好成绩是38分贝左右”。由此可见技术奇瑞的研发实力。消费者关注的安全方面,艾瑞泽7的摸底碰撞试验已达到了2012C-NCAP五星水平,更是已经满足全部中国、全部欧洲碰撞法规以及部分北美碰撞法规。奇瑞的研发实力再一次树立了自主品牌的行业标杆。

参观奇瑞四大生产车间,先进生产工艺铸就“品质奇瑞”

接下来,媒体团又完整地参观了奇瑞汽车冲压、焊装、涂装、总装的四大生产车间。得益于国际水平的高水平设计,奇瑞的自动化冲压车间的产品合格率能达到92%,完全能达到全球最高的行业标准。而奇瑞采用的“自动化柔性焊装生产线”由韩国最大的焊装生产线集成商韩国宇信全力打造,其焊接主线和二级线具有100%的自动化程度,技术水平更是超越国内其他自主品牌。

参观活动的最后,媒体团在随后的专场试驾中亲身体验了艾瑞泽7车型。凭借精致的做工、舒适的底盘及平顺的换挡,艾瑞泽7赢得了在场媒体的一致称赞。

通过本次活动,艾瑞泽7全新的设计与精致的做工都让我们看到了奇瑞汽车的进步。随着“技术奇瑞”的强势回归,我们似乎也看到了汽车自主品牌自强的希望正在冉冉升起,事实也确实如此,奇瑞的全新车型艾瑞泽7上市首月就突破了5000台订单,市场前景不可小觑。(孙亮)

经销商名称	销售热线	经销商名称	销售热线
济南国丰	0531-88883566	聊城大金	0635-8304111
济南普润斯	0531-86308266	东营德仁信	0546-8061881
泰安福业	0538-6790999	潍坊震远	0536-8802199
淄博祺开联合	0533-2980577	滨州永泰	0543-3339991
莱芜翔真	0634-5988026	威海祥源	0631-5925866
临沂华泰	0539-7065929	烟台义安	0535-4269988
菏泽万飞	0530-5079999	青岛华泰	0532-84863806
德州民地利	0534-7058588/7058988	青岛毅泉	0532-89638217



中国一汽 新经典 大不同

微客升级 原价置换 活动盛大开启

活动时间: 2013年11月1日-2013年12月31日

佳宝V80 多功能商务车 就是我要的

源自一汽森雅成熟高品质平台

一汽佳宝

生活更美好

大空间

强动力

超舒适

高安全

- 大空间: 最大装载空间达4.53m³,可装载187箱方便,5-8座座椅组合变化,宜家宜商。
- 强动力: T动力发动机,可变气门正时技术,动力更强,油耗低,6.9L/百公里。
- 超舒适: 空调、暖风同级别车效果最佳,上车二级踏板同级车独有。
- 高安全: 五星级主被动安全系统,四通道ABS+EBD,主副气囊。

济南明冠华	0531-69923322	济南槐荫区二环西路与济齐路口西口汇山汽车大世界东区36号
滨州明星	0543-5165222/3317713	滨州市滨城区渤海五路968号(东方红路口北800米路东)
青岛真诺	0532-85037666	青岛市城阳区黑龙江路北段301号
德州三胜	0534-6039666	德州市经济开发区晶华路1397号
济宁北方	0537-2313500/2366299	济宁市洸河路与105国道交汇处北500米路东
菏泽铂程	0530-6226000	菏泽市黄河东路588号路南
聊城交运	0635-2946678	山东聊城市聊堂路中段39号
临沂强华	0539-8096876/7678166	河东区三和东街和东外环交汇处(沂河北大桥东行4公里临沂车管所对过)河东远通汽车超市
日照力华	0633-8619776	日照市南昌路28号
山东三胜	0631-5989650/15905351770	威海市工业新区金阳光汽博城一汽佳宝森雅4S店
潍坊新宏晟	0536-8904333/8803333	山东潍坊市潍城区长松南路2888号/潍坊市奎文区潍州路399号
新泰东方	0538-7059289	山东省新泰市开发区发展大道南段99号
东阿天源	0635-3295555/0635-3269199	东阿县北环路化肥厂转盘向东300米路南/东阿县陈集皮革厂路口向西300米路南

一汽吉林汽车有限公司 客服电话: 400 606 8888 更多信息请登录 www.fawmc.com www.faw-jb.com