

东风日产新轩逸创造四大奇迹

11月,东风日产新轩逸火力全开,销量高达31,333台,一举创造四项记录——单月销量破3万、中级车市“三连冠”、中国车市TOP3“第一集团”、上市累计销量突破30万,堪称年末车市的“四大奇迹”。

NO.1——中级家轿首款单月破3万车型

数据显示,东风日产新轩逸在11月取得了31,333台的销售佳绩,单月销量首次突破3万台,刷新了车型上市以来的销量新高,成为东风日产旗下最畅销的车型。不仅如此,新轩逸还是中级家轿市场和日系车中首款单月销量破3万的车型,是名副其实的“中级家轿第一车”和“日系第一车”。

9月以来,新轩逸的销售态势不断走高,可谓炙手可热。从9月的2.3万台到10月的2.5万台,再到11月的3万台,新轩逸一鼓作气,频频刷新车型

销量记录的同时,不断取得细分市场新突破,销售势头火热且后劲十足。

NO.1——新轩逸夺得中级车市“三连冠”

11月,新轩逸延续“金九银十”的傲人气势,卫冕中级车市冠军,拿下“三连冠”佳绩。新轩逸的“夺金”一向成色十足,提交车数据达到高度吻合,是实实在在的销量,完美践行东风日产所倡导的“零库存”理念。新轩逸的连续夺冠也标志着“舒适派”的完胜,由此,中级车市“舒适派”代表新轩逸与“操控派”代表新速腾之间的较量也暂时告一段落。随着“舒适”、“家用”消费趋势的日渐明朗,新轩逸牢牢掌握住中级车市的最高话语权。

NO.1——新轩逸杀入车市TOP3“第一集团”

突破3万台的单月销量,

不仅使新轩逸再次在中级车市夺冠,还使它能够笑傲整个车市。11月,新轩逸豪取车市第2名的佳绩,杀入车市TOP3“第一集团”。这是它取得的车市排名历史最好成绩,也创造了日系车的最好成绩。

从全年的销量状况来看,新轩逸一直是车市的常胜将军。此次跃升至车市TOP3,冲刺进入车市“第一集团”,新轩逸实现的不仅是名次上的跨越,更是从中级车市到整个车市的飞跃,实现了车型整体竞争力的“质变”。强势而稳定的销量表现和不断攀高的销售态势,使新轩逸成为2013年的车坛“神话”。

30万——新轩逸上市累计销量突破30万台

截止11月底,新轩逸上市累计销量成功突破30万大关,是少有的上市16个月就达到30万台销售数字的车型。新轩逸自上市起就以前所未有的“杀伤

力”通吃中级车市,为车市带来巨大震荡。上市首月,新轩逸以2.3万台的销量业绩赢得首捷。此后,它始终以月销2万台的稳健表现,领跑中级车市,成为该细分市场的销量坐标。

尤其在今年,新轩逸厚积薄发,全面发力,1-11月取得近23万台的佳绩,累计市场占有率高达14%。除了在春节期间和7、8月传统销售淡季销量有所回落外,新轩逸其余月份销量均表现稳定,更在9月以来不断刷新车型销量记录,勇攀车市更高峰。

奇迹的背后是新轩逸长期深耕市场,积淀口碑的结果。它以影响时代消费趋势的产品理念和引领时代发展的产品实力,树立中级车市全新坐标,将其一直主张和践行的“舒适”做成中级车的标签,带来消费观念和消费水平的全方位升级,“中级家轿第一车”实至名归。(天骐)

续航里程达180km

银泰首款微型电动车将下线

河南银泰新能源汽车有限公司将于12月20日在河南驻马店举行旗下首款纯电动车型EX1下线仪式。此次下线的EX1微型电动车最高时速为60km/h,采用220V市电充电6-8小时后可行驶180km。

银泰集团总裁王虹航表示:“银泰计划明年销售2万台微型电动车。”此次下线仪式的举行标志着该车正式进入市场销售。“EX1标准配置的售价为5.28万元,可选装冷暖空调、GPS导航、倒车影像、增程器等配置,车身经过五星级碰撞。”

据了解,河南银泰作为微型电动车的“新兵”,为进军该领域进行了一番耕耘:2012年6月12日,河南银泰启动了绿色动力科技园项目,总投资30亿元,分三期建设,规划年产整车15万辆、配套零部件及设备22万套。目前已完成一期5亿元投资,占地350亩,建成电动汽车焊装车间、涂装车间、总装车间、质检大楼及生活配套设施,总建筑面积15万平方米。达成年产经济型家用轻型电动车2万台、电动大巴关键零配件200套、电动汽车充电设备1000套的生产能力。另外,河南银泰微型电动车产品的核心零部件均由行业技术质量领先的供应商供应。

目前,企业已在中原、华北、华东市场进行经销商布局,目前拥有近200家经销商。计划在2015年内完成中国市场网络建设,同时拓展东南亚、中东国际市场。(本记)

东风本田华达瑞益店岁末感恩大回馈

为了感谢新老客户对东风本田第一家4S店——济南华达瑞益店的大力支持,故在岁末到来之际隆重推出7重大礼感恩回馈广大顾客对瑞益店的厚爱。

即日起至12月31日购车及保有客户均可尊享:

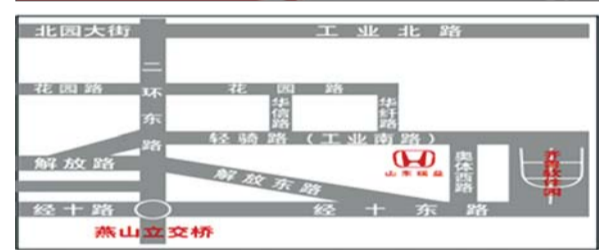
- 一重礼、购车送5年或15万公里保修。
- 二重礼、分期购车全系首付两成起,12-24期,免利息、再免手续费。
- 三重礼、二手车置换最高获3000元油卡。
- 四重礼、购买杰德车型的客户,即可获赠苹果原装数据线一套(含HDMI 数据线1根和转换头1个),数量有限,先到先得,送完为止。

五重礼、任意品牌车主试驾杰德即赠旧车评估及精美礼品。

六重礼、购新车或保修期内客户到店即可获赠500元延长保修代金券。

七重礼、冬季专项免费检测+HDS健康检查;原厂导航地图升级优惠;思域车主回馈礼(06、07款思域,12月份进店登记,可在2014年享受两次工时全免、机油半价的保养优惠)。

瑞益关怀与您相伴! 欢迎您到店,赏车试驾,买东风本田,到华达瑞益! 东风本田华达瑞益店 地址:济南市工业南路60-9号 销售热线:0531-88960333 88963666 服务热线:0531-88970999



第三批“东风小康最美老用户”获赠“风光”



12月15日,“东风小康第三批最美老用户赠车仪式”在济南匡山汽车大世界西区中国馆东风小康店内举行,12名“最美老用户”获得了他们最心仪的风光车。这一行动源于东风小康始终秉承“以客户为中心,市场为导向”的经营指导方针,感恩老用户对东风小康的支持和厚爱。据悉,赠车仪式将在全国8个大区分别举行,除成都、宜昌、中山、温州、济南外,东风小康还将在太原、西安等地举行百万用户关怀行动,总共送出100辆风光。“风光”是东风小康全新推出的紧凑型MPV,是东风小康十年磨一剑、厚积薄发,转向乘用车的重要车型。新车采用1.5升DVVT发动机,超低油耗、高效环保,是家用车的最佳选择。(本记)

江淮2013涅槃之变

11月21日,江淮乘用车携旗下和悦、瑞风、星锐三大品牌出席广州车展。这是江淮乘用车三大品牌首次正式亮相国际大型车展,同时也是江淮乘用车营销体系深度改革成果的一次集中展示。

时间回溯到8个月之前的3.15之夜,一场突如其来的“生锈门”风波则将49岁的江淮汽车以另一种极端方式聚焦到公众面前。当晚,江淮汽车高层紧急召开会议。在会上,他们形成两项决议:一是第一时间向公众道歉;二是决定

申请召回。 接下来,一场反思行动迅速在江淮汽车各个环节展开,在研发、制造与营销等环节,都找出了不少长期存在的待解决问题。

6月2日,江淮汽车召开四级以上管理干部大会,启动以“敬客经营、服务销车”为主题的实践活动。在整个体系内部进行思想整顿的同时,营销领域也在酝酿一场影响深远的变革。江淮将与乘用车有关的4个营销公司——多功能商务车营销公司、多功能营

销公司、轿车营销公司和配件营销公司合并为一个乘用车营销公司,希望做到“资源与平台共享”。

此模式下,原有营销管理大区制被彻底打破。严刚重新将全国划分为30个区域:27个商务中心和3个分公司,以缩小管理范围,直接和经销商面对面。不管是商务中心还是分公司,均可对地域终端渠道行使所有权,而乘用车营销公司只作为决策总部提供支持。至此,新江淮营销公司不仅实现了原有业务重组,而且还精心



搭建了一个通向专业、廉洁自律和创新发展的新平台。在2013年经历一场漫长的手术后,江淮已带着更健康的体魄重新上路。(舒丹)

福瑞达

好机器 好体面 好安全

26800起售

山东龙昌汽车销售有限公司 地址:历下区工业南路93号 电话:0531-8896988 地址:槐荫区匡山汽车大世界东区9号 电话:0531-8597908 24小时救援服务电话:0531-88957103

感恩齐鲁限量百台5.98万

8折敞开购 5折秒杀抢

工北店: 68816811 匡山店: 68817881

5.98万!

东风风神 开回家!

工北店: 68816811 匡山店: 68817881

4万9千8起 金杯海狮开回家!

山东京华汽车销售服务有限公司 (招聘:销售主管、销售顾问) 销售热线:0531-88733333 13376407222 地址:济南市二环西路匡山汽车大世界东区25号 山东京华工业南路直营店 地址:济南市工业南路奥体西路路口东南角

全运盛惠 畅享金杯

山东京华汽车销售服务有限公司 销售热线:0531-88733333 13376407222 地址:济南市二环西路匡山汽车大世界东区25号 山东京华工业南路直营店 地址:济南市工业南路奥体西路路口东南角

订版电话: 0531-85196533 13791141905

《都市车界·济南版》