

0.35秒的快感

中级车市场迎来雷凌时代

0.35秒能做什么?这个瞬如一丝灵感闪过的时间却足够雷凌完成一次完美换挡。这款基于丰田全新MC平台打造的,拥有北美卡罗拉的纯正血统的“全球车”雷凌,集时尚、动感、大气于一身,并在空间、操控、油耗、品质等方面均具有领先同级的卓越品质,其新感官领袖独特魅力和10.78万元起的亲民价格刷新了同级主流产品的“性价比”和“质价比”,在硝烟弥漫的中级车市场投下了巨大的冲击波。

“型”、“动”兼备

新感官领袖只为怦然心动

作为新晋中国车坛的实力偶像派,雷凌继承了全球销量领先的北美卡罗拉的优良基因,并在此基础上进行了全面的优化。雷凌不仅平

台比美版卡罗拉领先半代,更是根据中国消费者的需求在外观、操控、配置等方面进行了深度定制。

雷凌拥有“全球车”“型”“动”兼备的领袖气质,采用清晰而犀利的设计风格。“运动+高质感”氛围设计,完全贴合年轻消费群体的用车需求,真皮座椅、真皮多功能方向盘的奢华配置打造出比肩豪华车标准的价值体验。强调科技感领先同级,仪表盘采用4.2英寸彩色TFT薄膜晶体管多功能信息显示屏,彰显雷凌的高端科技感。

精准调校

史上最具操控性的中级车

在新MC平台基础上,雷凌针对中国消费者进行了一系列的本土化精心调校,达到了“随时随地拥有优

越灵动性和敏捷操控性”的效果。雷凌采用的是1.8升发动机+S-CVT这一黄金组合,拥有超凡动力的同时也带来了超低油耗,其百公里最低综合工况仅为6.1L。尤其值得一提的是,在手动换挡模式下,它的换挡速度小于0.35秒!驾驶雷凌带给你的绝对是赛车级的享受。除此之外,雷凌底盘采用三角板及横梁加固,利于高速行驶稳定性;增强型的稳定杆使车辆弯道行驶时车尾跟进矫捷、稳健;并且,雷凌还带有换挡拨片功能,有利于进一步提升车辆的操控乐趣。

环保节能入围“惠民目录” 专享3000元补贴轻松拥有

消费者通过“雷凌好易购”活动,只需千元首付即可把雷凌开回

家,更有“0”利率,2年保养8次0费用多样选择,并尊享4年12万公里超长保修礼遇。据悉,雷凌上市的8款车型当中,1.6G精英版CVT国五、1.6G-L领先版CVT国五这两款车,更是以出色的燃油经济性,进入刚刚公布的第一批“国家节能产品惠民工程推广目录”,消费者购车可获得3000元节能汽车补贴。

此外,由中国交通运输部委托,中国汽车维修行业协会主办的“2014

年度中国汽车售后服务满意度卡思调查”结果日前公布:广汽丰田获得合资品牌第一名。广汽丰田连续两年取得“零不良率”评价之后,这一喜讯无疑又增强了雷凌对消费者的吸引力。(陈颖)



上市27天销量12127台

瑞风S3成功跻身“万辆俱乐部”

江淮旗下首款小型SUV——瑞风S3近期可谓红遍车市,不但别具创意的网络上市发布会吸引了近200万人同时围观,在各区域市场也是订单不断,甚至创下单日销量破900台的纪录。而距离上市之日不到一个月,瑞风S3又再引爆重磅炸弹:仅上市27天,瑞风S3就获得了12127台终端客户订单的喜讯成绩,轻松取得进入车市月销量“万辆俱乐部”的资格,跻身中国车市的第一阵营,成为小型SUV市场的一匹实力派黑马。

瑞风S3跻身“万辆俱乐部” 抢下小型SUV市场主导权

在中国汽车市场上,月销万辆是一道分水岭,因此也有“万辆俱乐部”的说法。成功进入“万辆俱乐部”

的车型,说明其在品牌形象、产品品质、性能表现等方面都更契合细分市场主流消费人群的需求。这是量变导致的质变,将让“万辆俱乐部”的成员在后续市场竞争中拥有更大的差异化优势。

因此,瑞风S3跻身“万辆俱乐部”更意义重大。近年来合资品牌不断下压,自主品牌面对的生存环境更加恶劣,在合资品牌已强势多年的轿车市场更是阻力巨大。在此背景下,江淮成功锁定新兴的小型SUV蓝海市场,面向全面崛起的年轻消费群推出瑞风S3,并取得成功。这为自主品牌聚焦细分市场寻求发展开启了全新的路径,提供了成功突破的范例。

而立足小型SUV市场,瑞风S3更以“万辆俱乐部”的身份成功夺得主

导权。虽然小型SUV市场上瑞风S3对手并不少,但是能达到月销量万辆规模的车型并不多。瑞风S3的热销,率先在小型SUV市场树立起“易驾”的价值标杆,成功引领细分市场的消费潮流,让对手与后来者都不得不适应瑞风S3的节奏。

消费者用订单投票

瑞风S3口碑取胜

自上市至今,消费者对瑞风S3的关注度持续走高,终端一车难求。有江淮经销商表示:“消费者对瑞风S3的需求非常高,订单源源不断,到店新车暂时满足不了需求,甚至包括展车、试驾车都被客户抢先提走。”

面对不断走高的销量和急切希望提车的消费者,江淮也已在严控

质量的基础上全力推进生产进度,预计终端现车告急的情况将于10月份得到明显缓解。届时“弹药”充足的瑞风S3无疑又将掀起新一轮的抢购潮。

除了市场表现给力,瑞风S3的首批用户已陆续开始反馈用车体验,新车主们对瑞风S3纷纷“点赞”。一位来自苏州的85后车主说,“瑞风S3的性价比非常高,外型漂亮,开起来特别顺,一点都不烧油,再加上5年或20万公里质保,买这辆车非常值。”首批车主良好的口碑反馈也吸



引了更多消费者特别是年轻人的关注,瑞风S3在各大论坛上“粉丝”数快速增长,更登上主流汽车媒体细分市场口碑榜第一位,足见其“易驾”魅力深入人心。(晓丹)

更多服务网点,更贴心服务内容

东风日产“感心公路”护航“十一”黄金周

“十一”黄金周即将来临,为方便广大消费者的出行、旅游,东风日产将继续演绎感心之旅,进一步深入对车主的关怀服务,推出2014秋季“感心公路”服务活动,为国庆自驾游的车主带去全程的贴心关怀。

作为东风日产旗下知名的服务项目,“感心公路”活动专程配合春节、国庆等出行高峰时节,通过在主干道上设立服务站点的方式,随时为车主提供车辆免费检测、保养及其它紧急救援服务。多年来,一直备受消费者的认可和好评。

而为了让更多消费者都有机会享受到“感心公路”活动带来的便利,此次,东风日产更是从服务站点的覆盖面、服务内容的丰富性等方面着手,实现全新突破。

152个站点

“感心公路”无处不在

其实,只要仔细回顾东风日产历年的“感心公路”活动,便不难发现:改变从未停止。几乎每一次的“感心公路”都会在前一次的基础上有所变化和丰富。与以往相比,此次秋季“感心公路”活动在站点覆盖面、站点类型以及服务内容上颇为用心。

据东风日产售后服务部副部长杜霖介绍,为了让更多的消费者在出行途中都能享受到“感心公路”的贴心服务,东风日产首次将站点数扩充到152站,遍及全国近90条主要干道,覆盖近100个城市,以“史上最强网络阵容”为广大消费者的国庆保驾护航。

而有别于过往单一的高速站点,东风日产此次还新增了“社区站点”和“景区站点”,同时把日产专营店也囊括其中。更丰富的站点布局和类型,无疑让消费者能够更加便捷的享受到东风日产专业、贴心的高品质服务。

在积极完善站点布局的同时,此次“感心公路”的服务内容同样拥有不少惊喜。据悉,除了提供车辆的保养、检修等服务以外,东风日产还将在服务站提供“WiFi热点”、“堵塞预警”、以及“周边信息咨

询”等服务。特别是在“逢假日高速必堵”的当下,“堵塞预警”服务的推出无疑将为广大车主规避堵塞提供莫大的帮助。

感心服务

以“价值”回馈客户

中国的汽车市场正在日趋成熟,消费者对汽车的关注正逐步从以价格为主的产品层面转移到以服务为核心的品牌层面上。对于企业来说,抢占服务制高点,回馈消费者以“价值”,成为企业换取消费者“真心”的重要筹码。

作为一家备受消费者青睐的汽车企业,东风日产更是早早的就将“服务”列为工作的重中之重。2010年,东风日产服务品牌——“感心服务”推出,在“专业专注 全心全程”服务理念指引下,为消费者提供贯穿从买车、用车到换车的系统化专业服务,让消费者真正感受到放心、安心、省心的全程专业服务。

而秉承“感心服务”的品牌理念推出的“感心公路”活动,正是东风日产践行对消费者的“价值承诺”、贯彻“为消费者提供最具有价值的移动驾乘体验”服务理念的最好表现。

自2009年推出以来,在短短几年的时间里,东风日产“感心公路”活动站点就覆盖了90%以上的主要高速公路,其中,涵括50%以上的国道和省道,累计站点高达1527站,共为44712名车主提供了免费检测、一般故障排除以及应急物资提供等贴心服务。在为消费者带来切实“价值”的同时,更是树立起了东风日产在服务上的金字口碑。

“推出‘感心公路’活动的目的就是为了让感谢消费者对东风日产品牌的关注和支持,通过将服务延展到客户的身边,为客户提供最大程度的帮助,以此进一步为消费者带来更大的价值,让消费者在无微不至的关怀和专业贴心的全程服务中感受到作为一个东风日产车主的精彩和骄傲”,杜霖如是说道。

(天骥)

三菱金秋钜惠 抄底团购集结号

您是否在计划购车,却找不到合适的车型而苦恼?或者是看中了某款车型,却又被其价格所阻碍?

明天,三菱汽车全系金秋特惠,全民到店大型团购会,现火爆招募中。邀您体验三菱纯电动发动机劲炫SUV,一降到底的改装之王,9.98万元包牌开回家的“翼神”,突破价格的底线的蓝瑟……数目有限,仅有10台。

还在为买不起车烦恼么?还在为高昂的首付而担忧么?快来参加团购会吧!超低价购车,惊喜好礼送不停。马上就有车,明天三菱汽车专场团购会正式开始。

报名方式: QQ群:116214057 活动地点:济南富雷经十西路店 活动时间:9月27日下午2:30

三菱汽车限量特卖会suv按揭置换更优惠 1、厂家倾力支持团购会,延续齐鲁车展大优惠!

三菱汽车专场周六带你击穿价格底线

三菱厂家特供车 仅有10台

车展没出手?车展政策基础上再优惠!

活动时间:2014年9月27日下午2:30 仅有10台,卖完为止!

2、团购会回馈用户 旧车置换就享3000元现金补贴!

3、按揭购车 贷款,利率更优惠! 0利率:贷款50000元起,两年0利率 0月供:首付一半,0月供,尾款一年后结清 低月供:劲炫每天8元,劲畅每天7元,首付一半,利息日供,尾款一次性结清 低首付:首付广汽汇理20%起,商业银行30%,兴业银行可将购置税,保险费和车款一起分期。

长安新奔奔乐趣秀场青岛站上演



9月20日,新奔奔乐趣秀场在青岛方特梦幻王国嗨翻上演。活动现场,近两百多名长安汽车客户以及二十家媒体共同见证了新奔奔的极致乐趣魅力,丰厚的礼品更是拿到手软。在营造专业车型品鉴的同时,通过90分钟的团购现场斩获百台长安汽车订单,在合资小车风生水起,中国小车举步维艰的今

天,新奔奔乐趣秀场紧随时代开启了一次创新营销尝试,给这个秋意正浓的岛城刮了一阵乐趣魅力风暴。在当天的活动中,最引人注目的要属乐趣秀场的四大乐趣体验,乐趣三连拍、血拼乐趣街、保龄球乐趣冲关、百米加速度依次魅力上演,充分显现出新奔奔出色的车辆性能。(本记)