

3000元礼包刷新幸福感 新赛欧加配不加价

近日,笔者从各雪佛兰经销商处获悉,新赛欧现正开展“幸福惠到家,加配不加价”的活动,年底前凡购买雪佛兰新赛欧任何一款车型,消费者即可享受价值3000元的配置礼包。据雪佛兰销售人员介绍,此次幸福礼包内含的增配套餐充分考虑车主日常用车需求,深度挖掘新赛欧为消费者带来的价值体验。消费者在活动期间可根据个性化的需求,享受到价值3000元的配置升级,新赛欧到手便如虎添翼。

全球标准研发 造就国际大品质

作为一款国际品牌小车,雪佛兰新赛欧严格遵循通用汽车全

球产品开发流程以及通用汽车全球工程、质量标准打造,整车95%的零部件供应商来自于现有的通用汽车全球体系,其中40%以上属于全球大型零部件集团或其合资企业,确保了新赛欧的零部件在质量、服务、技术、价格等方面达到雪佛兰品牌的国际标准。

上海通用汽车一脉相承的制造工艺和质量管理体系,也是雪佛兰新赛欧国际品质的重要保证。严格的全球质量管理流程和规范,覆盖研发、采购、制造、认证等全过程。在此基础上,根据中国市场不同的地域环境,雪佛兰新赛欧还针对性地实施了高强度的质量认证。例如:仅在全国八大典型地区开展的强化路试一项,就达10万公里的累计里程,适应从

酷暑到严寒的各种恶劣环境。

最可靠的售后服务

最保值的幸福小车

出色的国际品质背后,雪佛兰新赛欧的售后服务体系同样值得信赖。新赛欧恪守国际标准的金领结服务,在提升小车附加价值的同时,以十分亲民的售后维修保养成本,一如既往地为国内家庭带来驾驶的幸福体验。截至2013年7月底,雪佛兰的网络总数已达到653家,覆盖全国281个城市和地区,包括三四线城市的230个城市,这标志着不管你在何处购买新赛欧,都可享受到业界领先的汽车销售和售后服务。值得一提的是,从今年9月起雪佛兰车

主更可享受高于国家“三包”政策的3年或10万公里整车质保标准。

随着汽车消费观念的成熟,“残值率”已逐渐成为中国消费者购车时的参考因素。在备受车主关注的新车保值率方面,全球知名车辆识别和价格信息提供机构——RedBook在2013年第三季度的二手车残值跟踪报告中显示,雪佛兰新赛欧以77.40%的两年残值率位居国内轿车细分市场前列,成为最保值的幸福小车。“赛欧收进来一辆就



出掉一辆”,二手车市场的销售人员如此介绍赛欧的销售情况。雪佛兰新赛欧超高保值率的背后不但体现了消费者对其产品外观、设计、性能、安全和油耗等方面的全面认可,更体现出消费者对雪佛兰产品高质量和优秀服务体验的信任。
(运中)



奇瑞瑞虎5大连整车生产基地下线

10月30日,奇瑞新品牌下即将投放市场的首款SUV车型——瑞虎5正式在奇瑞大连整车生产基地迎来下线。根据奇瑞新品牌下的产品规划及命名规则,未来将逐步形成包括艾瑞泽(Arizo)、瑞虎(Tiggo)、风云(Fulwin)和QQ在内的4大产品系列。作为奇瑞新产品体系规划中全新的SUV车型,瑞虎5定位为“一部值得信赖的家庭SUV”。瑞虎5运用了与国际标准造车流程的正向打造体系,进一步验证了奇瑞新体系逐步走向成熟,并成为奇瑞品牌不断向上的全新推动力。瑞虎5将于11月底正式上市销售。
(孙亮)

东风裕隆“纳智捷嘉年华”活动青岛举行

10月28日,东风裕隆纳智捷品牌活动“你所不知道的纳智捷”第七站在有“帆船之都”美誉的青岛正式拉开帷幕。本次活动将传统的路演展示与互动表演试驾相结合,展出了拥有“大尺寸、大动力、大豪华、大安全”这一“大器新基准”内涵的纳智捷 大7 SUV、专属领袖座驾纳智捷MASTER CEO、高端MPV——纳智捷 大7 MPV以及高端智慧中级轿车纳智捷 5 Sedan四款重量级产品,全面展现了纳智捷近两年发展的硕果和旗下产品出色的智慧优势。
(晓宁)

进口标致4008全国试乘试驾活动登陆济南

11月9日,“亦城市亦越野”进口标致SUV4008全国试乘试驾活动在济南万象城高尔夫练习场启动。这是进口标致今年继“中国法网体验之旅”全国路演后推出的又一次大型市场活动。进口标致SUV车型4008自发布以来,受到了市场和消费者的极大关注。为了让消费者能够零距离体验4008原装法系品质的魅力,亲身感受4008扎实的越野性能和灵活的操作乐趣,在未来的3个月时间里,进口标致将先后在兰州、济南、成都、重庆、长沙以及南宁等10大城市进行路演,并邀请广大公众试乘、试驾4008,为国内消费者带来与众不同的时尚激情体验。(本记)

广汽本田10月销量3.9万台

同比增长再次达到160%

延续9月热销局面,广汽本田10月表现依旧抢眼,销量超39000台,同比增长再达160%,1-10月累计销售超32万台,同比增长达到23%,强势冲击40万辆年度销量。

在竞争白热化的中级车市场,广汽本田全新梦想中级车凌派携手锋范,交出月销量破2万的成绩单,其中凌派销量再超1.2万台。锋范凭借良好的燃油经济性口碑,以及空间的高效利用和做工精细的优势,以累计销量突破50万辆的成绩,为广汽本田在中级车市场积攒下强大的用户口碑。今年6月上市的凌派,作为Honda首款“从中国出发”的全球战略车型,上市首月便销量过万,订单突破1.5万辆,杀入中级车市场阵营,四个月累计销量破6万辆,成为1.8L细分市场的销量冠军。

中级车市场是国内轿车市场份额最大、增长潜力最大的细分市场。尽管国内市场增速放缓,但去年中级车整体销量同比增长超过25%,远超车市平均增长水平,保持着稳步上升的发展态势。“凌锋组合”的强势表现,不仅为广汽本田在中级车市场实现更大的销量突破,更极大的提升了广汽本田在中级车市场的“话语权”,也为消费者提供了更加丰富的中级车选择。

在中高级车市场,第九代雅阁自9月12日横空出世以来,便以其全面革新的多项创世科技,赢得了热烈的终端反响,其强势表现更是震动了中高级车市场的价格体系,第九代雅阁10月销量再超1万台,实现了日系中高级车在20万元以上价格区间对德系的“完美逆袭”,印证了“超级雅阁”的不凡实力。数据显示,由于第九代雅阁的异军突起,中高级车市2.4L细分市场的各款产品的市占率格局已然发生巨大改变,一改日系车在此细分市场的欠佳表现。在中级车市场以及中高级车市场一路飘红的同时,广汽本田在其他级别市场全面开花,飞度、歌诗图、奥德赛等款车型呈现出全面增长的喜人态势。

11月22日,广汽本田将携“Honda”、“理念(EVERUS)”双品牌,强势出击第十一届广州国际汽车展览会。今年强势崛起的第九代雅阁和凌派亦将亮相展会,彰显“超级雅阁”以及全新梦想中级车的非凡魅力。

(振宁)

开瑞汽车 奇瑞汽车

CCTV3 合作伙伴

低价风暴 齐鲁特供版 直降4000

优优2代 26980元起

原价:34980元

现价:30980元

优优2代齐鲁特供版

二维码

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	潍坊高逸	0536-8802199
淄博祺开瑞合	0533-2980577	滨州永泰	0543-3339991
莱芜湖琪	0634-5988026	威海祥源	0631-5925866
临沂华泰	0539-7065929	烟台义安	0535-269988
菏泽万飞	0530-5079999	青岛华泰	0532-84863806
德州民地利	0534-7058588/7058988	青岛银泉	0532-89638217

低油耗 开瑞造

TOP 10
CAR OF THE YEAR
NO.1
CAR OF THE YEAR
A
CAR OF THE YEAR

本画面仅为广告创意,销售产品以实车为准,此活动最终解释权归开瑞汽车销售服务商所有!



在经历了暑期“时尚单品”的竞争过后,电动车行业又开打“能效战”,各大品牌纷纷推出高能效的电动车,长里程、大动力各种类型的电动车接踵而出。笔者近期走访电动车市场发现,在众多品牌推出的高能效车中,雅迪电动车首次推出的“聚能王”系列车型,却以低调的姿态赢得了众多消费者的青睐。

随着冬季的来临,气温逐渐下降,一些电动车用户将受到严峻的考验,电动车电池充电慢、跑不快、续航里程缩短等问题令人烦恼。据笔者了解,在今年10月份,雅迪电动车首次研发推出聚能王系列车型,该车型包括三项核心技术:雅迪专用GE高能电机、宽频脉冲充电器与防冻墙硅胶电池。通过整合电动车电池、充电器和电机,全面优化电动车能源存储、输入与输出的控制,使得整车能效大幅提升,减少电池大电流放电的幅度和次数,并将节约的能效精确输出在电机的工作过程中,因此使得聚能王电动车在低温状况下单位能量的转化效率更高。

雅迪聚能王技术的研发人员表示,聚能王的防冻墙硅胶电池耐低温,是专门针对冬季电池跑不远的问题研发的。实验对比数据显示,普通的电池在冬季-15℃气温下,最高容量只有66%,聚能王用的防冻墙电池在冬季-15℃气温下,容量可达85%,从根本上解决了消费者对于冬季车辆骑不远的担心。

据悉,雅迪电动车聚能王系列车型上市以后,其公开承诺“电池质保两年”,这在普通电动车电池只敢质保一年的市场中掀起了一阵浪潮。专门针对消费者需求研发的雅迪聚能王,也在众多高能效电动车中脱颖而出。

(聚焦)