

胜力奇瑞爱心送水

高考期间为考生鼓劲加油



本报泰安6月9日讯(记者 王鹏) 一年一度的高考又来临了,高考期间,泰安胜力奇瑞4S店开展了为高考学子“爱心送水”的活动。虽然只是一瓶水,却体现出他们对莘莘学子的社会责任感和关怀,是为紧张赶考的考生们送去夏日的凉爽,也为考生们鼓劲加油,增添信心和力量。

9日上午,记者来到泰安市长城中学考点时看到,许多家长等在考点外,他们脸上的表情比任何人都要紧张。“喝点水,放松一下。”泰安胜力奇瑞4S店的工作人员将一瓶水交到考生家长张先生的手中。喝着送来的水,一位考生家长表示:“非常感谢奇瑞,能够义务提供这么贴心的服务。这么热的天他们的工作人员还给大家发放矿泉水真的很让人感动,这样的企业品牌才值得信赖,公司才会有好的发展,希望能够有更多的企业参与到社会公益事业中来。”

据了解,泰安胜力奇瑞4S店在高考期间共准备了两三百箱的矿泉水,在泰安一中、泰安二中、泰安长城中学等

多个考点设立爱心送水处,为考生及家长送去一份清凉。泰安胜力奇瑞4S店的一位负责人告诉记者,为回馈广大客户一直以来对泰安胜力奇瑞4S店的关注和支持,为了更好的回报泰城人民对旗云汽车认可与关爱,公司上下一致认为高考期间应该为考生们献一份爱心。“我们搞这样的活动,就是为了让考生及家长体会到全社会都在关注和支持着他们,让考生增强考试的信心,减轻考生在酷暑中的烦躁心理。我们的行动也许不能帮助考生增加考试的分数,但这是我们的心意,我们在为考生加油。”

奇瑞汽车作为民族汽车的领军者,十多年来,公司始终牢记企业的社会责任,践行“自主创新,世界一流,造福人类”的承诺,一直关注支持社会公益活动。

“2+2+3”商务座椅引入中国

NV200 舒适性再升级

本报讯 6月9日,配备商务座椅(“2+2+3”座椅形式)的郑州日产 NV200 车型正式在国内上市,中国是首个引入此座椅组合的国家,由此可以看出 NISSAN 对于中国市场的充分重视。此次选装商务座椅的车型为 NV200 的两款高端车型,尊贵及尊贵型,这次产品升级充分满足了客户对 NV200 舒适度的需求,也使郑州日产 NV200 的产品序列更加完善。

“2+2+3”商务座椅中国率先推出 今年4月,郑州日产首次携选装“2+2+3”商务座椅的 NV200 尊贵型亮相上海车展,受到了现场很多消费者的喜爱,印证出此座椅组合在大众中的良好受欢迎度。“2+2+3”商务座椅是一般车辆很少采用的座椅布置,是郑州日产充分考虑更好地满足客户乘用化需求

的结果。与传统的座椅排列方式相比,“2+2+3”商务座椅更加偏向“商务与家用”的两种属性。

NV200 的基本概念在全球是一致的,但不同国家的市场现状和市场需求存在差异,为了全方位的满足不同市场消费者的需求,NV200 在各国投放的车型配置也不尽相同。中国汽车消费市场更多地追求车辆的舒适性及整体美观度,因此,此次郑州日产充分考虑到了中国市场的相关情况,在中国率先推出了商务座椅(“2+2+3”座椅形式),充分满足了中国市场对车辆高乘用性的需求,也给 NV200 打上了重重的中国烙印。

CDV 车型序列日臻完善 目前,郑州日产 CDV 车型针对中高端市场投放的产品帅客和 NV200,

都拥有了商用及商务两种序列的产品,使针对不同市场的 CDV 产品序列更加完善,另一方面也使消费者对郑州日产的 CDV 产品选择余地更加充裕。

随着 NV200 商务座椅的推出,郑州日产在国内 CDV 领域的优势愈加明显,同时借此,郑州日产的“大众化”步伐又向前迈进了一步,未来“3+2”的产品序列构想也在逐步实现。另外值得一提的是,值此 NV200 国内上市一周年之际,郑州日产“NV200 上市一周年客户感恩节”活动也将拉开帷幕,届时郑州日产全国 NV200 一级经销商将同步举行“NV200 上市一周年客户感恩谈话”等系列活动,还将会有各种进店大礼,以回报 NV200 车主以及社会各界人士对郑州日产一直以来的支持。(李诚春)

英伦钜惠持续进行

直降万元树同级车新标杆

本报泰安6月9日讯(记者 王鹏) 9日,记者从泰安英伦汽车4S店获悉,鉴于去年下半年推出“英伦强势出击 万元震撼钜惠”活动,市场反应火爆。2011年,英伦汽车品牌事业部决定继续开展万元惠民活动,热销车型如英伦 SC7 系,将有最高的优惠幅度,不搞噱头,切实将实惠让还给消费者。

“自去年厂家启动‘英伦强势出击 万元震撼钜惠’活动,我们的销售进入一个黄金时期,英伦 SC7 (海景)、金刚、金鹰 CROSS 火爆的市场反应远远超出我们的预料,经常为提不到车头疼。其实对一款 A 级/AO 级车来说,万元的优惠幅度已触及厂家的利润底线,与市场上硝烟弥漫的价格战相比,万元钜惠才真正惠及到用户所需,相信这次推出‘万元钜惠’第二季活动,会掀起新一轮的热销高潮。”某英伦4S店的销售人员表示。

车主许先生说,自己很早之前就开始关注英伦 SC7 了。“对普通消费者来说,买车图的就是实惠,适合自己的才是最好的。英伦汽车品牌旗下车型,无论是外观,内饰,动力都很不错,

性价比也很高,特别是英伦 SC7 系,该有的主流配置都有,甚至有些配置都是 B 级车才有的,比合资车厚道很多,我也正是冲着这点才买的。”

“前不久,听说英伦汽车推出万元惠民活动第二季,本身 SC7 系(海景)这款车我就注意很久了,现在有万元钜惠,确实是个难得的机会,配备 GPS 导航、DVD+可视倒车雷达的尊贵版车型,不仅直降万元,还赠送‘五件套’礼包,价格才6万多点,相当给力。刚才我已经跟本地的经销商联系过,他们说已经为我预留了我喜欢的白色,虽然提车还需要一段时间,但是英伦 SC7 值得让我等待。”谈到这里,许先生眉宇之间难掩喜悦。

据悉,此次英伦汽车品牌面向全国推出的“万元钜惠”第二季活动,将全面执行第一季的力度,给消费者带来更多、更给力的实惠价值。旗下的英伦 SC7 尊贵版、金刚尊贵版、金刚二代尊贵版、金鹰 CROSS 尊贵版四款车型,在原价的基础上直降万元。目前,英伦 SC7 尊贵版仅售 64888 元。对于一款 A 级级车,直降万元已树立了同级车价格新标杆。

福特嘉年华

2011款福特嘉年华惊艳惊世登场
3000元节能补贴+2年0利率信贷优惠



福特麦柯斯
最低首付
39800+0利率

福特福克斯
2年0利率信贷优惠+
最低日付56元即可轻松驾驭

轻松购,快乐GO!

福特弯道极速挑战赛,够英雄! 你就GO!



福特邀你踏上热血沸腾的赛道征程! 成功购买2011新福特蒙迪欧致胜,即可成为“福特弯道极速挑战赛”特邀嘉宾,唤醒你心底的速度激情!(仅限比赛城市有效)

●老客户带新客户成功购买任意车型,可获得丰厚礼品!
●到店参与试驾活动,好礼相送! 活动日期:即日起至6月30日。
2011款福特嘉年华5月18日惊艳惊世登场! 活动详情请洽当地长安福特经销商。
买车就买现车! 长安福特任意车款马上购,马上GO!

福特蒙迪欧-致胜

2011新福特蒙迪欧-致胜
2.3L 时尚型 159800元起
弯道极速挑战赛邀你点燃激情



感受非凡

www.ford.com.cn
800-810-8168
400-887-7766

长安福特马自达 荣誉出品

上述信贷项目尚未覆盖所有福特经销商,详情请以当地经销商实际情况为准。
客户实际首付金额及信贷审核条件以金融机构贷款审核决定为准。

泰安北方福泰汽车销售服务有限公司
泰安北方新福汽车销售服务有限公司

泰安市泰山大街西段
新泰市开发区双山路16号

0538-8566986
0538-7058628