

“你懂我的欢喜” ——称心家用小车推荐

凭借引人入胜的故事情节,电视剧《心术》着实火了一把,而剧中那些经典的台词也成为人们茶余饭后谈论的焦点,尤其是那句“你懂我的欢喜”。剧中霍医生送女友一本书时,女友撒娇的说了这么一句:“你懂我的欢喜”。这句话后来在医院中广为流传,不同的人物和情景赋予了这句话不同的含义。而在销售火爆的小车市场,这句话使用得愈发频繁。理由很简单,大家都想找一款适合自己的、称心如意的家用小车。但人各不同,“欢喜点”自然也不尽相同,所以要找到懂自己“欢喜”的车子的确会费些力气。那么就让小编挑选几款时下

热门的经典车型,为您的选车之旅排除困扰。

新骊威,小车也有大空间

作为小车市场的忠实粉丝,80后的小年轻们相较于那些华而不实的高级装备,更看重汽车经济实用的内在品质。作为社会中坚力量,这些人更注重生活品质,也更懂得享受生活乐趣。找个闲暇的周末去郊游,钓鱼、烧烤、聚餐、骑车,太多有乐趣的事情可以做。超大实用的内部空间是新骊威劲锐版最为突出的优势。2600mm的轴距属于小车级别中的顶级水平,在乘坐空间上有很大的余量,真正实现了小车大空间,即使您的同伴在1.75米以上,

坐在车内前、后排的座椅上也丝毫不会感觉拥挤。

新骊威劲锐版在内部空间灵活性上表现非常出色。东西太多怎么办?太大装不下怎么办?可实现4/6放倒的后排座椅满足了您的不同需求,让您在获得更多储物空间的同时,还可以实现车内乘坐人员数目的最大化。另外,新骊威劲锐版还装配有车顶行李架,外加其宽敞灵活的内部空间,给热爱生活、热爱户外运动的80后们出行提供了方便。除此以外,大气硬朗且动感的外观、迸发激情与活力的内饰设计、显而易见的燃油经济性以及亲民的价格,都使新骊威劲锐版成为懂得生活的

您最优质的选择。

瑞纳,尊享质感人生

瑞纳的内饰经过精心设计,多个线条勾勒出层次感分明的现代风格,配合钢琴烤漆表面,着重提升了品味和档次。瑞纳拥有流体雕塑式的车身线条,外观饱满,侧面两条微微上扬的腰线增添了整车的立体感,柳叶形的尾灯设计使整车的造型更贴合您成熟、果敢的性格特征。动力上,瑞纳拥有1.4L和1.6L两种动力系统,算是这个级别的黄金排量了,够用并且照顾到了80后小夫妻打拼时期很看重的经济性。综合外观、内饰、动力、价格等方面因素,瑞纳更适合经济

相对宽裕的小夫妻购买,如果您的购车资金比较充裕,相信这贵出来的部分必定能讨得您的欢心。

CROSS POLO,大众脸乾坤多

大多数“赶潮”的人在购车时都会很看重外观及内饰的设计,如果您希望您的爱车活泼、时尚、动感十足,那整体设计感强的CROSS POLO一定会让您欢喜加倍。横拉式进气格栅,倒梯形的蜂窝状进气格栅,倾斜的长方形雾灯及前凸的导流板设计,相信CROSS POLO带给您的强烈视觉冲击会使您对它一见钟情。另外,CROSS POLO的内饰设计中也融入

了很多活泼和运动的元素,钢琴烤漆高亮黑面板,细镀铬装饰条巧妙搭配黑色精装内饰,考究的设计和工艺将为您的驾驶时光带来更多愉悦舒适的享受。

小结

正所谓“闻道有先后,术业有专攻”,在家庭小车的阵营中,每款车身上都有自己的闪光点。要想选一辆符合自己心意的车子,除了要充分了解车型的各部分性能,最重要的还是看它是否贴合自身的需求。也许懂你欢喜的人并不容易找到,但起码要拥有一辆懂你欢喜的车。(天骥)

决胜新蓝海 车企渠道下沉再加速

“中国汽车市场未来十年就在三四线城市。”在2011年,同济大学汽车市场研究所陈荣章教授的这句话恐怕并不是所有人都认同。但在2012年,几乎所有人都将中国汽车市场未来的增长希望寄托在了三四线市场。渠道下沉、营销下沉、布局三四线……这些词汇早已不是什么新鲜的概念。近年来,各大汽车企业都在积极的探索三四线市场的发展之道,然而在行动上却显得十分谨慎。但随着车市增长速度不断减缓,发展三四线市场再度成为了汽车行业亟待解决的课题。

刚需旺盛 三四线车市新动力

在北京,由于摇号购车、尾号限行、交通拥堵等等不利于消费的因素,市场已经处于基本饱和的状态。每年新发的20多万的汽车牌照让大大小小的汽车企业的竞争日益激烈。北京如此,上海如此,几乎所有的一二线城市都出现了这样的情况,汽车企业要想在这些市场中寻求更高的增长支撑,几乎是不可能的任务。一线城市已经饱和,二线城市竞争越来越激烈,所有人都意识到三四线城市将是汽车市场的“新

蓝海”。

来自腾讯汽车的一份调查报告指出,以东部、中部以及西部的19个省(自治区、直辖市)的76个百强县市及地级市消费者为样本,在三千余位近1年内有购车计划的消费者中,首次购车的比例超过一半为51%,换购为26%,增购为23%。也就是说,三四线市场汽车消费目前仍以首次购车为主,刚性需求仍然很强劲。

可以说,三四线市场在未来几年内拥有巨大的发展潜力,这也是所有车企都已经洞察到的机会。但三四线市场在消费容量、汽车人才

等方面的困境,在一定程度上抑制了区域市场的汽车销售和服务。从某种程度上而言,谁能独辟蹊径,解决三四线市场的“枷锁”,谁就能在新一轮的市场竞争中占得先机。

决胜蓝海 渠道下沉再提速

今年年初,东风日产更是进行了重大改革,东南西北四大地区营销部的成立和百城翻番项目的启动,宣告东风日产对区域市场的深耕进入了新的阶段。而从实施效果来看,东风日产的这一举动无疑取得了成功。东风日产市场销售总部副部长

杨嵩表示,“百城翻番项目中的一百个城市都是三、四线城市,1到5月份这一百个城市的增长大概占到全国65%,相当于1/3的存量带动接近2/3的增量,而且预计下半年这个项目会给我们带来更大的增量。”

如果说地区营销部和百城翻番使东风日产赢得了营销下沉战役的胜利,那么精英创富战略的推出,则让东风日产在渠道下沉中抢得了先机。精英创富战略,是东风日产面向全社会,全行业招募创富精英人才的全新渠道开拓模式。在精英创富战略中,东风日产将作为天使投

资人,帮助创富精英实现创业的梦想。具体而言,是指东风日产将与创富精英合作,开设一家拥有正式品牌授权的东风日产“精英店”,使其成为东风日产旗下全系产品的汽车经销商,让精英创富的梦想与现实更为接近。

虽然精英创富战略才刚刚启动,距离“精英店”的全面建设与开展还有一段时间,但不难看出,在市场增速逐渐放缓的情况下,各大车企都在积极探索三四线城市的发展之道。相信在不久的将来,三四线市场将迎来新一轮的发展热潮,中国汽车市场也将进一步走向成熟。(思恩)

和悦飞行秀第一季总决赛上演在即



来自江淮乘用车的消息称,“自主品牌第一体验平台”和悦飞行秀第一季总决赛即将在7月1日合肥上演。届时,来自全国十个城市的和悦飞行秀分站冠军,将决出终极冠军,胜出者赢取赴上海接受专业车手培训大奖。

总决赛的上演,意味着这场横跨全国10个城市,历时2个多月,吸引了万名消费者,现场交车过千台的大型品质体验活动走入收官阶段,第二季活动也被提上议事日程。业内专家表示:和悦飞行秀是自主品牌体验平台的标杆,自主品牌一向没有活动品牌的概念,江淮首开先河代表了自主品牌营销水平有了质的飞跃。

据了解,和悦飞行秀自4月2日启动以来,先后登陆万州、泸州、东莞、六安、徐州、常熟、新乡、德州、石家庄、哈尔滨等全国十大城市。活动设置汽车特技表演,雁行阵形、高速蛇形、180度调转、二轮行驶等环节,这些在好莱

坞电影中常常出现的场景真实地展示在消费者面前,把和悦与生俱来的赛车品质展示得淋漓尽致,将和悦卓越的产品形象深植人心。

江淮乘用车相关负责人表示:和悦飞行秀不仅是继“和悦品质万里行”后又一次产品质量的全面展示,更成功实现从“品质三部曲”到全民品质体验的转变。借助此次活动,江淮和悦的品质形象再次得到验证,为和悦保持自主A+销量宝座打下坚实基础,获得了销量和品牌的双丰收。

据悉,和悦飞行秀总决赛,之所以选择7月1日,是因为江淮乘用车要用决赛盛典来配合其传统节日——品质公众日的活动,让更多的消费者亲眼见证江淮乘用车产品的高品质、高价值特点。

作为“飞行秀”的主角江淮和悦,凭借超越同级的综合实力素被冠以“五星家轿”的美誉,领跑自主A+细分市场。据称,为了满足市场的需求,江淮乘用车将会在第三

季度率先推出运动系列产品,而和悦飞行秀第二季,将成为这款自主品牌首款运动车型的表演舞台。

和悦运动系列的推出,背后是80后消费者的崛起。新生代已经成为汽车市场上的消费主力,传统汽车消费观念正在发生翻天覆地的转变。偏舒适性的家轿已经不能满足消费者个性化、多元化的用车需求。别克新君威、雪佛兰科鲁兹,加上福特新福克斯的大卖,无一不证明了这股消费潮的到来。如今,这股运动风正从合资品牌蔓延到自主品牌上。

年轻人追求张扬、活力,中庸舒适的家轿不能满足他们的需求,一辆追求运动性能的家轿更能展现年轻人的个性。和悦运动系列在和悦“五星家轿”的基础上融入更多的运动、时尚元素,通过产品的全面升级更好的满足新生代汽车消费者的需求,将进一步增强和悦产品的竞争实力。

(陆小虎)

大友丰田6周年店庆圆满结束

——“粽”享端午 凯美瑞团购会接踵而至

6月17日下午,广汽丰田大友六周年庆典活动盛大举行。活动现场邀约了近百位车主以及合作单位共同见证广汽丰田大友店的成长之路。店庆活动在悠扬的小提琴四重奏中拉开帷幕。多年来风雨同路的老客户和同事都纷纷送上祝福。广汽丰田大友店精心为每一位到场的新老客户都送上了一份感恩礼,以答谢客户对公司的支持和厚爱。

广汽丰田大友店从2006年6月17日开业至今,始终致力于为广大客户奉献高品质的产品和服务,并积极履行优秀企业公民的社会责任。六年来,贴心的服务呵护着每一辆从大友驶出的座驾;先进的技术确保了每一辆丰田车上每一个细节的安全。六年来,广汽丰田大友店与众多车主一道,共同见证了广汽丰田的成长历程。

6月是大友丰田6周年店庆月,钜惠活动持续进行中,6月23日端午节,大友丰田凯美瑞团购会火热开展,冰点价格一降到底。大友丰田6周年感恩6重礼(活动截止到6月30日)

- 一、激情相约,感恩有礼:来店即送抽纸一盒
- 二、参与试驾,赢取惊喜:试驾即送钥匙扣,每周一部原厂车模等你拿
- 三、选购爱车,惊喜感恩:即日起购买任意车型即可参与抽奖,千元油卡,保养工时券等好礼等您拿
- 四、经典重现,无限惊喜:
 - 1、本月推出店庆特价车:凯美瑞经典版,优惠3万,限量10台
 - 2、凯美瑞全系优惠万元送商业险
 - 五、置换有礼,金融同行:

1、二手车置换凯美瑞最高可获4000元油卡

2、按揭手续费5折,专享全新特惠灵活金融政策方案。低首付30%,低月供让您轻松喜获爱车!

六、售后养护,心悦服务:凡店庆期间进店客户,可享受全车32项免费检查及免费空调系统全面健诊,并赠送玻璃水一瓶,钣喷维修车辆赠送四轮充氮气一次。

广汽丰田大友经十西路店
销售热线: 0531-87516666
地址: 济南市经十西路368号(京福高速入口向西300米路南)

广汽丰田大友章丘店
销售热线: 0531-83385588
地址: 章丘大友汽车城杨胡村委东邻(义乌小商品城南600米路西)

