

车市一周 a week

一周声音

“市场从热销到低迷的转化中必然伴随降价潮，且在中国的市场环境中会更突出，一汽大众限制加价也是适应了车市价格回归和竞争加剧的现状。”

——近日，乘联会副秘书长崔东树对“车市降价潮与一汽大众发布最高限价通知”一事做出如上表示。

“微增长才能支持车市健康发展。”

——资深媒体人郭登礼近日发表评论称，在相对平稳的市场环境中，车企才能用心夯实基础、升级系统、提高服务、提升品牌。

一周数字

800万辆

——中国汽车工业协会日前发布的统计数据显示，今年1至5月，我国汽车产销800.03万辆和802.35万辆，比上年同期分别增长3.2%和1.7%，年内产销首次出现双双正增长。

94万人

——据悉，6月26日北京将有94万余人参加购车摇号，摇号人数较上月“扩编”4万多，据估算，中签率约为1:47.2。

一周新车

奥迪Q5混动版

上市时间：6月27日

预计售价：57万元起

本田CR-Z

上市时间：6月28日

预计售价：30万元起

奢华的灵魂 享受内在的共鸣

JAGUAR.COM.CN



30% 全新2012年款捷豹 XJ 系列 现车起售

首付，零利率尊贷领享计划启动

济南华泰汽车销售有限公司

贵宾热线：0531-88676060 88676161

地址：济南经十西路3319号



封面靓车秀

本周主角：全新2012款捷豹 XJ

云系列产品售价23.68-28.38万元，襄阳工厂第50万辆天籁下线

体验天籁如“云”随行的新感觉

东风日产全新天籁风靡之潮犹不减。正当“能驾升舱，原价置换天籁”活动在各省范围内开展得如火如荼时，东风日产再传捷报。6月28日，东风日产在襄阳工厂举行第50万辆新天籁下线仪式。自2008年上市以来，新天籁实现年平均42%的惊人销量增速，迄今已累计销售60万辆。6月1日，新天籁“云安全系列”正式上市，并在全国范围内开始销售。新天籁“云安全系列”共包括三款车，售价分别为：2.5L XL-NAVI 云安全版23.68万元、2.5L XV 云安全版26.98万元、2.5L XV VIP 云安全版28.38万元。东风日产推出天籁“云安全系列”车型，在原有主动安全配置的基础上，创造性地推出“信息安全”，凭借CARWINGS服务中心的系统支持，实现了“道路自动救助、非法入侵警报、车辆定位追踪”三大功能。

如云随行

实现全方位安全防护

基于对天籁“云安全系列”安防技术实力的信心，东风日产还推出了业内首创的“CARWINGS 盗抢无忧”服务，为客户提供“如云随行”的全方位安全防护。

据悉，该车配有自动定位追踪系统，被偷被抢都可以找回。“可防盗抢无忧，如果被偷被抢了，我们总公司可以赔付。”东风日产副总营销任勇告诉笔者，当车被

出现意外，比如交通事故或是在高速路上忽然停止，系统就会致电给车主，如果车主在响应时间内没有反应，系统会拨打110或120启动报警。新购“云安全系列”或成功续用“CARWINGS 盗抢无忧”服务的车主，可获得CARWINGS一年免费服务以及与爱车同等价值的盗抢无忧的服务承诺。

笔者在各大专营店体验了天籁云安全的神奇之处，笔者被安排在锁止的车内，只来回推了几下门，销售员的关联手机屏就已收到短信，显示他的车有“被盗”嫌疑，提醒尽快处理。笔者驾车行驶在工业北路上，打电话到服务中心，告诉对方自己现在迷路了，要去十里路。服务中心很快给出准确答案：现在GPS显示您在工业北路，可以按照我们的语音提示进行操作。

通过安全舒适配置的全方位进化，新天籁“云安全系列”再次实现舒适价值跃升，为客户带来超越期待的安心舒适，诠释了中高端车市场上的“舒适价值进化论”。

四年50万

天籁创造中高端车市奇迹

自2008年上市以来，新天籁实现年平均42%的惊人销量增速，迄今已累计销售60万辆。2011年，新天籁不仅以79026辆的销量首次问鼎中高端车市半年冠军，更以186165辆的销量实现了“零

库存”奇迹。

“铂金动力、舒适巅峰、智能操控和无忧安防”是天籁车系车型的四大制胜法宝。天籁搭载的V6发动机，已经连续十四年被评为全球十佳发动机，不但动力提速表现出色，输出平顺、稳定性方面同样令人惊叹。

而配置方面，天籁更是行业标杆。360度的静音隔热，全路况静音降噪，高速风噪进化等17处的三重静音工程；可伸缩座椅按摩解暑装置，令长途驾驶更惬意；脉冲式高性能悬挂系统采用了脉冲式后悬挂和独立悬架式前悬挂；智能多媒体中心，集成iPod、USB、DVD、蓝牙接口，海量CD存储播放功能，一路尽享天籁乐章。CARWINGS智能系统，更是

让人车结合达到天衣无缝。

据悉，截至6月24日，东风日产2012年累计销售941276辆，同比增长19%，全车系总销量保持稳定增长。其中新天籁、新轩逸、新逍客、新阳光以月均过万的销量实现“一门五杰”。强劲的增长态势令东风日产充满信心。东风日产副总营销任勇称，2012年，东风日产100万辆的产销目标不会改变。

盛夏升舱

天籁开展全省换购

目前，东风日产开始在全省范围内推出“能驾升舱，一秒变天籁”置换活动。这项全省的置换活动包括全新天籁CVT+V6铂金动力大型试驾会和天籁置换换购两项内容。凡是参与置换的车主，

除了能够享受高于旧车残值10%以上溢价的同时，还能获赠天籁专享置换油卡。

“天籁置换换购优惠已超两万，基本和车展期间持平，性价比优势非常明显。如今置换活动的政策发布之后，客户不仅可以继续享受天籁优惠，还可以在旧车方面得到不少溢价，这就等于两头有得赚。最近来展厅的客户大部分都是咨询天籁置换的。”东风日产山东大区专营店总经理赵镇江告诉笔者。

笔者在各大专营店遇到了刚刚置换完天籁的车主李先生。李先生目前的车龄已开了三年多。“当时买这款车的时候主要是看中天籁的大空间和舒适。这几年在生意上可帮了不少忙。如今自己的生意也有了起

色，必须换辆高档车了。前几天销售顾问给我打电话说店内正在举行旧车置换活动，就过来看看。听销售顾问讲了政策之后，和家人一商量，就选择了新天籁。一个是因为车空间宽敞，坐起来真舒服。另外就是他们现在执行的政策的确实不错，我觉得值。”据李先生介绍，自己的旧车在二手车市场估价8万元左右，专营店给他评估的价格是9万，比外面高出1万元。

山东大区专营店市场部副经理李巧介绍，目前像车主李先生这样的情况已经很多。一个周末来店量就已经超过40个，其中大部分是高意向客户。店里正筹备成立一个专门的服务小组，专门为这些置换客户提供服务。

