

欧马可1系商务版上海上市

9月1日,上海鸿安汽车城内,“卓越品质,欧洲标准”欧马可1系-商务版上海上市发布,这款定位为“高效城市物流运输专家”并整合全球高端产业链的轻卡,一经发布便引起现场与会人员的热捧,被称为新一代“性价比之王”。有分析人士指出,欧马可1系-商务版的上市,为行业树立了又一个标杆。

高性能 据悉,全新的欧马可1系-商务版性能卓越,其搭载的世界顶级康明斯柴油发动机,使轻卡领域的“芯”水平得到再次刷新,也使国内轻卡标准提升到新的高度。欧马可1系商务版所采用的ISF2.8发动机零部件种类较同类产品大幅减少,堪称同级别中重量最轻、体

积最小的发动机,这也使得欧马可1系商务版运载能力远远超越了一般轻卡的水平,开创了一个崭新的“大轻卡”时代。

高安全 在备受消费者关注的安全方面,欧马可1系可谓匠心独运,其具备全柳加强型底盘,匹配德纳技术后桥,整车强度大幅度提升,同时强化了车身架构和前后保险设计,达到欧洲ECE安全碰撞标准,使用过程中极大提升了人员的安全。全新欧化时尚车身,在风阻系数、安全性、协调性和人体工程学方面也均有独到设计,大弧面挡风玻璃,盲区小,应对来往车辆更加轻松自如,进一步为安全行驶保驾护航。

低成本 “买得起养不

起”一直是很多消费者购车的一大顾虑,在使用成本控制方面,发动机的好坏已成为关乎轻卡整个生命周期成本的重中之重。欧马可1系-商务版装配的康明斯ISF2.8发动机,百公里经济油耗较同类产品最高可以节省8%,排放标准可以轻松升级到国V,更为经济环保;同时,其零部件标准化、通用化,高度模块化,不但可以最大限度降低故障率,而且维护成本较低,在以往的使用过程中,这款发动机具有高效可靠性,超长保养间隔,真正50万公里级动力品质保障,这无疑是一个行业领先,极具竞争力的指标,也是ISF发动机树立的一个业界难以撼动的全新标杆。

体验式营销 发布会上,令欧马可引以为傲的是其首创的体验式营销。记者了解到,源于对产品质量的自信,欧马可不断创造条件让消费者全程体验欧马可价值链,全方位见证产品的每一个环节和每一个细节,让消费者在购买之前就对产品有切身的感受。体验式营销具体包括试乘试驾、参观工厂等。此次欧马可1系-商务版登陆沪上,其代理商上海鸿安汽车销售服务有限公司特别为其配备了0首付、先租后买、纯租赁、灵活信贷等销售经营方案。

高性价比 对于一款汽车产品,售价是影响客户购买的一大决定因素。随着对产品的深入了解,与会者纷纷



猜测其价格,而随后欧马可公布的82800元的售价,还是出乎很多人意料。现场有不少人为之心动,马上签约购车,欧马可安排的十个优惠购车名额被一抢而空。

一场发布会下来,欧马可的“高性能、高安全、低成本、体验式营销”给与会者留下深刻印象,而“新一代性价比之王”的称呼也在现场流传开来。当场购车的杨先生的观点或许能够代表大多数与会者的心声:“对于一辆卡车,我们看中的不外乎质量和价格,欧马可1系-商务版高端配置搭配82800元的合理售价,可说是当前市面上最具性价比的高端轻卡。”

(恒文)

在世界屋脊画出黄金线

上汽大通高性能赢得旅游业者青睐

旅游公司的经营者们都希望为游客提供最好的服务,给游客的高原之旅留下完美的回忆。然而现实与理想总有差距,大多数旅游公司在车辆选择方面总有遗憾,毕竟车辆的高端性和经济性不可兼得。

这种情况一直上汽大通商杰版的出现得以改变。

游走于世界屋脊,他们真正需要的是什么样的车?

昆明一家旅游公司的总经理谢先生告诉我们:“在买车的时候,我们跑遍了昆明市所有的汽车4S店,我们对各项性能都试过,大通的VM发动机我们是很认的,因为

我们的那台越野车也是用VM发动机的,省油,力大。另外,大通的变速箱是原装进口,拉到5挡的时候,噪音很低,感觉非常好。实话实说,我感觉其他牌子的轻客感觉像是货车,来旅游的游客还是希望车子的档次高一些。”

谢先生是从油表上确定自己购买上汽大通判断的正确性,他有些兴奋地说道:“根据我的测算,在高原上跑车,大通的油耗是每百公里9.3个油,能拉11个人,与拉4个人的越野车油耗相当,空调全开也就才跑11.2个油。”

会说话的不仅是油表,还有公司的业绩报表。

尽管油表上的数字是十位甚至是个位数,然而,长期下来公司业绩报表的攀升却是尤为明显的。谢先生认为自己选对了。

说起上汽大通商杰版带来的实际价值,谢先生异常兴奋:“就我的日常使用来说,一辆上汽大通商杰版,可以为我省下3万多元。油耗标识显示每百公里油耗仅在8.9L,大大低于行业平均的11.7L—13L,每百公里就能省油4.1L,为我省下30.5元。如果按每台车年运营10万公里来算,创造的价值就达到3.05万

元了!”

他表示,下一阶段将进一步扩大车队规模。“我们以后买车,就买这个牌子。用下来,我对这个车很满意。”

据悉,为庆祝上汽大通品牌上市一周年,更好地回馈新老客户,上汽大通在9月至11月期间重磅推出三重好礼促销活动,为新老用户带来重重惊喜。针对全系车型,上汽大通提供精美进店礼、万人试驾礼,购车客户更有机会赢得南非晶钻之旅席位,与上汽大通一同游历南非大陆。

(陈清)



浙江吉利控股集团汽车销售有限公司 | 400-820-5598 | www.engloncar.com

英伦汽车
Englon Automobile

台球皇帝亨德利15日14点亲临展厅

与时俱进 实用典范

英伦SC3 高品质实用家轿

小车撑起幸福家

四万元圆您轿车梦

百年英伦 一脉相承

济南杰士达汽车销售服务有限公司
地址: 济南市济齐路91号匡山汽车大世界东区18号
匡山旗舰店: 0531-86308711 章丘销售店: 0531-83273578
济阳销售店: 0531-83141117 商河销售店: 0531-84802222
长清销售店: 0531-87205123 平阴销售店: 18653191733

GEELY | 快乐人生 吉利相伴 英伦汽车品牌旗下车型: SC6 SC5-RV SC7 金鹰 金鹰2代 金鹰CROSS SC3

一汽马自达服务品质再升级 “晨夕预约”特色服务推出,“秋季呵护”活动同期启动

为爱车做保养,无需等待,无需挤时间,“晨夕预约”轻松搞定!“秋季呵护”服务活动护航计划黄金周出行的车友们,让您安享马自达激情畅快。

朝七晚八 以诚相候 “晨夕预约” 省时省心

一汽马自达为更好地践行“全心管家”服务品牌,隆重推出“晨夕预约”特色服务!全国200家一汽马自达销售服务店,服务时间从早7点至晚20点,整体延长超过1/3。同时,预约并准时到店的客户,将享受到专属绿色通道、快速高效作业及预约有礼等服务内容。一汽马自达成为国内首个全面延长早晚服务时间、对客户提出“超长待机”承诺的汽车品牌。据一汽马自达济南

明盛销售服务店介绍,一汽马自达推出“晨夕预约”特色服务,是“管家服务”的贴心延伸内容。

安享驾趣 温润一秋 “秋季呵护” 无忧畅游

9月6日至9月30日,一汽马自达“秋季呵护”服务活动将正式启动。本次“秋季呵护”服务活动,为爱车的爱车进行动力系统 and 被动安全系统共计16项免费专业“体检”。同时针对4万-6万公里,6万-10万公里和10万公里以上的回店老客户还有不同程度的工时费折扣回馈。

在活动期间,凡提前10小时预约,在9点-15点以外的非繁忙时段并准时到店的客户,即可获赠对应车型机油滤芯一个;此外,活动期间购买动力套餐(进气系统高

效清洗剂+燃油系统强力清洗保护剂套餐)与安全套餐(制动系统养护套餐)8折优惠,单独购买动力套餐中的任一款养护产品可享8.5折优惠。

另外,一汽马自达车主转介绍马自达6或睿翼,每成功一台,可获得300元油卡或者等值服务,多荐多得;如一汽马自达车主置换睿翼所有车型,则可获得高达6000元的置换补贴。

山东骏达汽车销售服务有限公司
联系电话:0531-88556888/67876660
地址:济南市工业南路60-6号
济南明盛汽车销售服务有限公司
联系电话:0531-87501299/87505199
地址:济南市经十西路28480号



金杯产品汇聚齐鲁车展 低价购车更有万元大礼

2012年齐鲁秋季车展期间,金杯品牌携旗下金杯大海狮L、阁瑞斯MPV御领、金杯S50、金杯海狮第六代等车型盛装亮相济南国际会展中心。在车展现场,金杯品牌全系车型均有不同程度的优惠活动:金杯S50 2.0L

最低8.98万起,2.4L最高可享6000元优惠,更有6000元装具礼包赠送;阁瑞斯MPV系列御领车型最高优惠可达20000元,并有好礼赠送;金杯海狮人气车型最低仅售6.68万元,并有价值6000至10000元的装具礼包赠送;金杯大

海狮L、W系列也同享有万元超值大礼赠送。此外,金杯海狮狮王争霸赛第二季已重新归来,群雄再次聚首,争夺“狮王”宝座,凡是金杯车主都可通过华晨金杯的官方网站进行全程关注,或亲临现场参与活动。(本记)