

车展期间怎样理性购车

车展就好比国内车市的奥运会,各厂家都使出了看家本领,各路好手齐聚一堂,爱车的朋友可以好好过一回瘾。面对众多令人眼花缭乱的各色新车,观众们的肾上腺素很容易分泌增多,购车的欲望也会被完全激发,这个时候不要头脑一发热就开始“冲动消费”,应当理性选车。

1.不要盲目买新车

车展上诱惑最大的就是各种亮相的新车,新车固然有他种种的优势和吸引力,但有一些问题也需要引起注意。首先新车的价格基本上不会出现优惠。对于那些并不是急于用车的朋友,与其赶在刚刚上市的时候买车,不如等一段时间观察观察再说,有可能会节约下一笔成本。等待一款车在市场上销售一段时间之后,根据消费者的口碑来选择是否购买,不失为一种聪明的做法。

2.需求要明确

对汽车了解不多的普通消费者知道的车型比较有限,而一旦来到车展现场,脑海中的车型库一下子得到极大地扩充,因此而挑花眼的情况并不少见。这时候就需要认真想清楚自己的需求了,如果只是为了上下班方便买一代代步车,就没必要考虑那些高油耗的SUV车型;如果生活场所在郊区或者农村,道路条件不佳,那么就不适合购买那些外形华丽、底盘偏低的运动型轿车了。

3.深入了解

车展上看车往往是走马观花,几百款车,很难做到深入了解。更好的做法是在车展上把你看中的车型记下来,之后再去看相应的4S店看车,这时候不但可以轻轻松松地坐到车里感受一



番,更能够亲自试驾,这样才能更好地了解一款车。

4.控制预算

车展期间买车很容易超出预算,更新、更好的诱惑太多,坚守住阵线变得很困难。控制预算没有什么好办法,全看个人意志,只要不影响到生活和谐,超一点儿预算也可以理解。

5.优惠价值算清楚

一般来说,车展是汽车优惠的集中爆发期。即使一些处于货源紧缺状态的汽车,也会在车展上有降价的措施。所以,优惠没有疑问。问题在于,有的车只有送礼包的优惠或既有现金优惠,又有礼包优惠。一般而言,1000元

的礼包是远不如1000元现金来得实惠。但是,如果是原厂的礼包,含金量会比较高。

6.签单时须多留心

在与销售谈好价格以后,签单作为最后把关性的重要关,特别需要注意。其下分为两种主要情况,首先是以订单形式,预付定金然后通知车主到店上交钱提车。另外一种则为现场交易,择日提车。当前以订单为主要形式进行操作,因此需要注意到:1.订单上的各项收费是否合理;2.优惠措施应记录于订单上作为凭证;3.需要向对方确定提车准确时间,以免造成自己不必要的麻烦。

齐晓 整理

新奥拓2013款到店

节能有型受青睐

在刚刚落幕的成都车展上,长安铃木正式发布新奥拓2013款,新车在传承奥拓“世界级小车领袖”品质的同时,在外观、内饰上进行了大胆革新。目前,新奥拓2013款已到店销售,吸引了许多新奥拓粉丝的到来。

“2013款新奥拓完全不一样了,从可爱风变成了‘硬’气质,看起来很有点小钢炮的味道。新奥拓2013款座椅靠背采用了内凹式设计,增加了后排腿

部空间,配合皮质风格门板和运动风格面料座椅,使得乘坐更加舒适。

“我是个上班族,平时没有太多的时间养车,买车的时候就希望售后能省事儿一点。长安铃木网点多,服务系统经过多年发展也做得很完善了。有四季免费检查服务活动,而且还有延时保养等,我们这样时间不充裕的上班族,也能方便地打理车子。”新奥拓车主刘先生的一番如是说。

斯柯达车友汇

第三届羽毛球联谊赛开赛

9月22日,由德州众捷汽车销售服务有限公司举办的斯柯达第三届羽毛球车友联谊赛在碧水温泉羽毛球馆火热开赛。

比赛现场,气氛紧张热烈,精彩纷呈。大家龙腾虎跃般忽而高高跃起大力扣杀,忽而弯腰向前勇救网前球,比赛极具观赏性。

比赛在激烈友好的气氛中进行着,无论是正在比赛的车主还是观看比赛的车主都激情涌动,在选手比赛的过程中遇到精彩对垒时全场更是时时爆发出热烈的掌声,虽然没有

专业者的技巧和水平,但那份执著和信心一样牵动着大家的心。

此次活动,再一次拉近了斯柯达车友们的距离,增进了车友们的感情。本次比赛的成功举办了德州众捷斯柯达车主的风采,让客户既体会到了运动的激情又享受到了羽毛球爱好者彼此沟通带来的欢乐。此次活动展示了斯柯达品牌的凝聚力,德州众捷用实际行动让众多车主切身感受到了斯柯达“关爱车,更关爱人”的贴心服务理念。(齐晓)

国车风范,奔腾B90

如果你想买一款纯粹而又有高品质的自主车型,B90一定会进入你的视线。

奔腾B90搭载了由中国一汽全新研发的ET3系列高性能全铝合金发动机,其2.0L、2.3L排量兼顾动力性和经济性,采用了国际尖端的S-VT智能可变正时技术,在燃油经济性、动力性等各项指标上均已达到国际最先进水平。与其匹配的是目前世界上最先进的变速器系统——爱信全新第二代F21系列六速手自一体变速箱,其领先的紧凑结构使重量大大减轻,燃油经济性也得到大大提高,13种智能驾驶模式,完全满足驾驶者全路况自由驰骋。同时通过动力总成匹配,使整车百公里加速时间达到10.3秒,

百公里综合油耗8.5L。奔腾B90研发及制造,基于中国一汽自主研发的全新M2轿跑车平台,2780mm的轴距为奔腾B90带来中高级旗舰标准的出色乘坐空间;“双横臂式前独立悬架”和“E型多连杆式独立后悬架”的出色设计,使奔腾B90的运动性能异常优异。

在舒适性方面,奔腾B90进行了309项精确全面的振动噪声控制,使驾乘者享有宁静空间。仪表盘采用“瞳孔式量表”设计,白色背光表盘配合红色悬浮式指针,双区独立控制空调及空气净化装置,快速杀菌净化空气,且全系标配7英寸TFT彩色显示屏。

奔腾B90是一汽奔腾旗下的全新旗舰型中级车,造

型延续了奔腾家族的品牌特征,同时在细节方面进行了差异化的处理突显其旗舰车型的低位。U型前脸设计层次感丰富,同时也通过各种线条的搭配勾勒出更加富有层次感的前脸造型。

B90的侧面线条设计的很流畅,而这一一直延伸至尾部,似乎有一种掀背的感觉,让整车看上去更加动感。具有很强的辨识度。尾灯的面积并不很宽而是更加细长,整体效果让尾部整体看上去更宽一些,增加了车辆的稳重感,而后备箱上鸭尾式设计的尾翼则增添了一丝动感元素,采用全黑内饰的色调搭配,彰显运动感的同时也让整车的质感有不错的体现。

销售热线:0534-2565777

SUV市场“夺金手”

上海大众Tiguan途观累计销量突破30万

作为高端城市智能SUV领军品牌,上海大众Tiguan途观曾于2011年创下84.7%的最快增长率,更在2012年5-7月以连续3个月同比增幅超过35%的稳健高速发展,勇破淡季魔咒,傲视群雄。

据八月最新销量数据显示,途观单月销量15,784辆,同比增长30.4%,较乘用车市场同比10.6%的增幅高出近20个百分点。上市两年多来,途观累计销量已突破30万,达到306,038辆,成为SUV市场中绝无仅有的“夺金高手”。对于这样一款备受市场和消费者欢迎的畅销车型,途观自有它独特的夺金秘诀。

产品突破

明日科技引领潮流

定位为高端城市智能SUV的Tiguan途观是上海大众在SUV领域的首款车型,有着与进口Tiguan相近的血缘,与国产奥迪Q5共同的内在基因。依托大众汽车“模块化战略”,途观更将高端车型才配备的先进技术运用于其中:全系标配ESP这一汽车安全标杆技术,搭载6.5”触摸屏的导航系统、无钥匙一键启动、自动大灯离家回家照明等科技,以及先进的4-Motion智能全时四驱系统,无不展现出途观超越同级的产品魅力。而宽阔的车内空间、长达13cm的全景天窗、乃至丹拿音箱等配置,更是打破了传统SUV只专注操控的局限,将激情驾驭与舒适驾



享乐趣完美结合。

品牌提升

口碑赢得市场信任

面对强手如林的SUV细分市场,除了拥有全面突破的产品优势,品牌形象的塑造和市场口碑的累积也成为途观完美夺金的重要秘诀。对于途观而言,上海大众品牌无疑是它最强大有力的后盾。作为国内保有量最大的车企,上海大众汽车深耕国内车市长达27年,其前瞻造车理念,卓越品质都已深入人心,奠定了品牌广泛而坚实的口碑。途观不仅成功地构建了“上海大众制造”与品质保障的内在连结,在消费者心中树立起值得信赖的形象,更以它强壮、刚毅、大气的SUV个性魅力,为品牌注入能者千里、跨度无限的精神与态度,鼓舞着车主追逐丰富、多样的智慧生活。在J.D.Power最新发布的《2012年中国消费者新车购买意向研究(NVIS)》中,途观力压群雄,成为中国SUV消费者新车购买意向率最高的车型。

售后完善

打造完美消费体验

经过多年的发展和完善,截至2012年7月底,上海大众VW品牌经销商网点已达779家,在国内市场形成分布最广、布点最密的售后服务网络。这意味着途观车主将坐享比其他品牌更为全面、快捷、方便的售后服务。不仅如此,大众汽车品牌率先推出的国内第一个将营销与售后服务进行业务整合的服务品牌——“Techcare大众关爱”,为消费者提供售前、售中、售后的全过程服务,该服务品牌已连续六年荣获“中国汽车服务金扳手奖年度优秀服务品牌”,成为中国汽车工业的优质标杆,这也为途观产品的热销提供坚实服务保障。

德州众捷
销售热线:0534-2754222
地址:德城区东风中路265号
德州驭达
销售热线:400-0534-818转800
地址:德州市开发区新河路1357号

9月29日风行菱智5折等您秒杀!

9月29日,“专业的手关爱的心”风行菱智团购会将在德州润通风行4S店举办,这是风行菱智在德州首次大型促销活动,届时德州润通风行为所有到店赏车、购车的客户准备丰厚的礼品和优惠内容。活动当天更有5折菱智1.6等您秒杀!!

近日记者从风行4S店获悉,为了迎接“金九银十”火爆车市的到来,风行汽车推出“专业的手,关爱的心——风行汽车延长保修回馈客户”活动,包含菱智MPV在内,风行汽车全系车型的保修期将延长至5年或10万公里,并且还将为购买菱智M5和菱智1.6L各款车型的客户,推出丰厚的五重大礼,其中活动期间购买菱智M5的消费

者,可以享受“3000抵10000”的特大优惠。

本次菱智“5年或10万公里”的保修服务不仅覆盖旗下全部车型,而且对各类零部件保修的全面提升承诺,特别是对于电器件产品,提升到了业内最高的3年或6万公里。

除了购车享受延长保修服务外,这次活动还推出了五大豪礼将以真正的实惠回馈消费者。本次活动,客户到店看车可获得“到店礼”,试驾菱智任一车型可以获得“试驾礼”,参加菱智主题活动可以获得“参会礼”,除了购买菱智M5可享受“交3000元抵10000元”的“购车礼”之外,购买菱智1.6L的消费者也能享受3000元的服务

礼包;此外,凡是老客户带新客户来店试驾,双方均可同时获得“好事成双礼”,而且新老客户同时参加主题活动,任一人抽中奖品或答对问题,可同时获赠相应奖品。

菱智M5柴油版车型百公里油耗仅为7升,是柴油MPV市场上最热销的车型。而作为国内首款黄金小排量空间全能商务车的菱智1.6L,其搭载血统纯正的三菱4G18S1发动机,最大功率83kw/6000rpm,动力强悍,转速在3000rpm时即可输出最大扭矩138N·m,这种低速高扭的特征不仅非常适合在国内道路上使用,而且非常省油。

报名电话:0534-2567808