



25日景逸举办全系团购会

万达风行等你来



本周“热”车

作为景逸系列的景逸SUV以“三高三低”的品质满足了消费者对SUV的城市代步用车需求,开辟了SUV中新的细分市场,同时

作为景逸品牌最早推出的大两厢家轿产品,2012款景逸也有着深厚的产品实力。宽敞舒适的空间、钢炮级的德系安全保障及节能高效的发动机已成为景逸系列产品的特色标签。不管是加大号“城市代步家轿”景逸XL,还是“城市风格家轿”景逸LV,都深受消费者欢迎,一直蝉联自主品牌大两厢市场销售冠军。2012款景逸在此基础上进行了五大升级,29项优化,进一步给车主提供了至臻完美的用车体验。

烟台万达本月25日(本周日)将在店内举办景逸全系团购会,到场客户均可获得礼品一份,订车更可现场抽奖,万达风行邀您25日到店品鉴。

据了解,除了能享受丰厚的回馈政策和丰富的主题日活动,购买景逸的客户还能在维修保养服务上获得更多的汽车“软性价值”。风行汽车已经对旗下全系车系实施整车5年/10万公里的超长质保政策,凡从2012年9月1日起开具购车发票的风行景逸车辆,均可享受到

超长质保服务。俗话说,“好马配好鞍”。好的产品需要有好的售后服务来配套,景逸品牌的成功,少不了售后保障的功劳,好产品让消费者买得物有所值,超长质保期又解决了消费者的后顾之忧,销量领跑细分市场,自然在情理之中。

据悉,风行景逸启动的“约惠景逸 惊喜无限”岁末特惠活动,凡在2012年11月—2013年1月购买景逸1.5XL舒适型,享惠民补贴3000元,再送3000元大礼包,购景逸1.5XL(不含舒

适型),景逸1.5LV,景逸SUV,同享惠民补贴3000元,再送3000元大礼包!不仅为消费者提供了各种超值实惠的主题活动和优惠措施,还准备了到店礼、参会礼、体验礼等几重大礼,业内人士分析认为,风行汽车正处于高速发展期,保持销量的持续增长是其核心发展目标,在保证产品一定利润的前提下,大力度的促销活动能够使其在同类商品的竞争中脱颖而出。

通讯员 孙静

一汽奔腾订金翻倍 钜惠“价”到



时值年底,各大汽车厂商轰炸式连番促销,现如今厂商们都

在费心费力地“讨好”消费者,以期获得最后的青睐,特别是在车

型技术都相差无几的情况下,大打价格战就是厂商最后的利器,精明的消费者则持币待购,默默等待着最划算的出手机会。

11月18日,一汽奔腾烟台恒邦4S店就给了消费者这样一个相当给力的机会,开展了名为“订金翻倍 钜惠‘价’到”的一汽奔腾全系车型钜惠活动,在超低团购价格的基础上叠加抽取定金翻倍的现金优惠,除此之外凡进店客户即可抽取进店礼,劲爆的销售政策吸引了当地众多消费者的购买和参与。

活动现场首先来到限时团购环节,记者看到当天的三款奔腾车型都有超值的优惠政策,奔腾B50订车客户最高可优惠10000元,而奔腾B70订车客户最高优惠11000元,凡订购奔腾B90客户可最高优惠8000元。欧朗最高优惠10000元。

最后是现场抽奖环节,大奖则是价值7.88万元的奔腾B50特价车一台,购车客户赵先生幸运的抽中了此大奖,以全场最低购买价格拿走了自己等待已久的爱车,并直呼“太给力了,没想到自

己花这么少的钱买到如此好的车”,经销商领导也前来祝贺,合影,现场非常之热闹。

除此之外,4S店工作人员还准备了抽取进店礼环节,保证每位到场用户,无论购车与否,都会有所收获。

自上市以来,在同级别轿车中,一汽奔腾就具备着突出的性价比优势,同时,个性体验、超值优惠、礼上加礼等活动有节奏、有步骤的贯穿使一汽奔腾轿车品牌愈发成熟,一汽轿车的自主品牌战略愈行深远。

华路得风行汽车—“MPV领军者”

烟台华路得风行4S店将于11月25日上午9:00举行“菱智家族区域巡回上市”活动,2013款菱智M5闪亮登场,活动现场优惠多多、惊喜连连,凡当日到店者均有礼品相送,届时恭候您的光临!详询:机场路183号春天公寓一楼华路得风行4S店。

2010年,风行汽车产销只有5万辆。2011年,风行汽车御风而行,产销突破10万辆,增幅达100%。而今年10月初,风行汽车就提前迎来了2012年产销10万辆的好消息,而且旗下菱智品牌连续数月蝉联MPV市场销量榜冠军,超过了包括别克GL8、大众途安在内的合资品牌,景逸品牌继续稳居大两厢家轿细分市场销量冠军。

中国车市进入“微增长”时代,此时的自主品牌无疑面临着更大的压力和挑战。自主品牌何以应对成为整个业界讨论的

话题。已经实现连续三年逆势增长的风行汽车,在实践中对这一问题有着很深的认识。

“对鸡蛋而言,如果它被从外打破,那它或难逃被吃掉的命运,但如果反之从内而出,便意味着一个新生命的诞生。”这就是风行汽车销售公司总经理姚利文著名的“鸡蛋论”。面对巨大的竞争压力,主动出击,寻找市场突破口,全面布局,做精做大细分市场正是风行汽车成功的秘诀。

据悉,柳汽现已制定争做MPV领军企业的发展规划,针对不同人群和不同的细分市场,风行汽车将完成其在公商务MPV领域全系列产品覆盖的战略布局。并提升整个品牌的价值,实现菱智在MPV市场不仅销量领跑,而且在各级别MPV市场上真正的全面领军。

通讯员 刘汝龙

立足主流市场 东风风行稳健取胜

中国车市的浮夸风正盛,一些车企推出了所谓高端品牌,跟风者也将精力和媒体舆论引向所谓高端化,打乱了原有的产品和发展计划。事实上,品牌的进步,是建立在技术积淀、储备基础上的顺势而为,而不是万丈高楼平地起的率性之举。

独立分析师刘峰就列举了他看好的几个稳健型品牌:“风行汽车一直在中端商务车市场和代步家用市场稳扎稳打,长城也专攻SUV主业,适度拓展轿车业务;近期,长安则停止了高端轿车计划。这几个车企的踏实作风令人称道,它们都走在慢慢积淀品牌实力的正道上。”

风行菱智的原型车为三菱SPACE GEAR L400太空舱,是风靡世界的主流商务车。由于车型基因优势和发动机、操控系统、外观内饰等的不断优化,菱智在主流中端MPV市场上畅销11年,常年稳居商务MPV市场三甲地位。在正式打入高端市场之前,作风稳健的风行汽车,为

菱智商务车又破局开拓了一个全新的小排量商务车市场,为个体商户、私营业主、县、乡(镇)及县属的基层政府单位、事业单位客户们专门打造了全国首款小排量空间全能商务车菱智1.6L,它满足了基层公商务车用户在排量、价位经济性上的需求,又能为他们提供正统MPV车型才能带来的商务形象和商务车性能。同时,此车型又恰好无缝对接了高达800万的微客升级置换市场。这些正在淘汰传统微客的用户,为扩展业务、提升形象和服务质量等原因,急需既满足经济性、实用性也更能体面更安全的公商务车型。

事实证明,风行汽车的市场判断是正确的。菱智1.6L一上市便迅速热销,其每月四五千台的销量,也助推菱智品牌完成了向商务MPV市场冠军车型的蜕变。

本月22日,续车展政策再一次大幅度优惠,连环现金抽奖,优惠您说了算!(详询机场路大渝4S店) 通讯员 王静



陆风感恩豪礼乐购季

- X8都市先锋版99999元
- X8探索版2.0T柴油款两驱豪华型122800元





年末限量促销 先订先得

百冠十年,倾情感恩。现选购X8全车型,在厂方指导价基础上均可获赠ipad3一台;购部分2.5T买断车型,即可获赠一吨油卡。乐购回馈,助燃探索激情。各车型厂方指导价请登录陆风官网查询 www.landwind.com

陆风汽车—江铃集团旗下专业SUV品牌

烟台陆风汽车销售服务有限公司

幸福路店: 幸福南路5-2号 (万华集团南门对面西200米)
 机场路店: 机场路158号鸿运汽车城南首
 销售热线: 0535-3608148(幸福店) 2910089 (机场路店)
 龙口: 0535-8526638 招远: 0535-8216550

价格咨询热线: 400-8833-666     