

新帕萨特一路领先中高级车市场

今年以来,国内中高级车市竞争空前激烈,无论是加快新车上市步伐,还是掀起价格战高潮,国内车企可谓使出浑身解数以维持自己的市场份额。来自研究机构的数据显示,新帕萨特无疑是中高级车市竞争中的最大赢家。

最近,全国乘联会发布报告称,10月份的中高级车主力车型依然以Passat品牌为主导,当月Passat品牌实现零售22738辆,同比激增39%。其中新帕萨特10月份零售21189辆,连续4个月牢牢把守B级车市领头羊的位置。很多消费者不禁要问,新帕萨特究竟凭借什么魅

力,延续Passat品牌的强劲势头,稳坐中高级轿车领头羊的位置?这款车型的优势到底有哪些?

超越,如此轻松

作为中高级轿车的佼佼者,面对的主要群体为政府单位与精英商务人士,他们对座驾内饰的简约品位、空间的舒适宽敞要求是极高的。新帕萨特车辆内部卓越出众,不止是达到更完美超乎乘车人员想象。

新帕萨特在研发之初,便致力于将中国消费者的需求与大众汽车集团先进的造车工艺相结合,量身打造更符合中国消费者需求的新一



代B级轿车。新帕萨特的内饰空间也带来与众不同的感受,KESSY无钥匙进入/一键启动系统,传统繁琐的解锁开门、打火启动等动作统统被省略,给驾驶者带来了与过去汽车发动时不同的驾驶

感受;而EPB电子驻车制动系统的运用,取代了传统手刹,进一步精简空间的同时,也为驾驶带来了更出色的便捷舒适和豪华感受。同时丰富了车内的娱乐配置,6.5英寸彩色触摸屏DVD娱乐系统,

色彩更加丰富逼真;配合Fender 8扬声器带重低音炮高保真立体声音响,使得车内乘员都被醇厚美妙的音乐环绕,提升尊贵的驾乘享受。还有更多想不到的奢华装配,在中高级轿车市场超越其他品牌车型是如此轻松。

购车,如此幸福

您现在是不是对新帕萨特动心了呢?是不是变成新帕萨特的忠诚粉丝了呢?您的真心付出总是有回报的。上海大众汽车800万车主“幸福感恩月”钜惠呈现,涵盖多重购车优惠方案,浓情好礼,温暖来袭。凡购新帕萨特,即可在二款礼遇中任选其一。

礼遇一:购买帕萨特品牌任一车款,首付低至40%,即享“2年0利率”并赠送New iPad;礼遇二:可享受5万公里“畅行无忧”保养礼包(MP12)及赠送New iPad;置换新帕萨特,更享8000元优惠。购买1.4TSI节能环保车型,可再享受3000元节能惠民补贴。

喜爱上海大众其它畅销车型的消费者,同样有众多惊喜:购新Polo,享“1年0利率,2年/3年低利率,半付半贷0利率”,并送保险及迷你投影仪二选一超值赠送。购朗逸车型赠送胎压检测,如置换朗逸车型,可享受1000元优惠。购途安1.4T车型可享10000元优惠。(叶子)

树立信心 抢抓机遇 客户关怀

——2012广州车展广汽丰田高层专访

本届广州车展上,广汽丰田携全系最豪华的参展阵容闪耀亮相。在展前一天的广汽丰田高层专访中,记者了解到,自特殊事件发生之后,广汽丰田一直在围绕“树立信心、抢抓机遇、客户关怀”这12个字来开展工作。广汽丰田副总经理李晖告诉记者,在特殊事件之后广汽丰田作为受影响的其中一个企业,在市场机遇方面没有放弃,积极参加一切能够参加的车展活动,所取得的效果也是非常明显,特别是最近一段时间销售状况以及来店状况都得到了显著的增长,比上个月以及9月的下半月都有了显著的提升。在客户关怀方面,广汽丰田率先在业界提出了“车主0损失”政策,得到了广泛的赞赏。对于接下来的工作,广汽丰田将重

心放在了两大方面:首先是恢复经销商以及客户的信心,通过对经销商的供需做适当的调整,尽最大可能减少销售店的库存压力,减轻他们的资金负担,而通过一系列的客户关怀活动,赢得广大客户的信任;另一方面是进一步挖掘产品潜力,包括销售潜力新方式的开发,以及售后盈利能力模式的一些改变。

广汽丰田作为一个有责任心的企业,一直在为中国做出自己的贡献。“成立八年以来,广汽丰田创造的产值近2500亿,所缴纳的税收超过500亿,相关产业链提供的就业机会超过50000人,同时为国家相关公益事业做的捐款超过了5000万。”李晖说。

目前,新能源和节能汽车是市场发展的趋势,广汽丰田

同样重视这一趋势的转变,并在混合动力车型方面已经积累了充足的优势。广汽丰田副总经理松井秀司告诉笔者:“在很长一段时间内我认为混合动力技术是最现实,最成熟,在现阶段最有潜力的技术。一个是不需要外部充电,第二混合动力车型的整体保养跟传统汽油版的车是一样的。丰田在全球的车型中,混合动力车型销量已经超过了460万。”为了增强消费者对于凯美瑞、尊瑞的信心,目前广汽丰田推出了“8年20万公里”的电池保养服务,以及购车贷款“0首付”这些金融方面的支持。“虽然现在混合动力凯美瑞、尊瑞的销量离我们的目标还有一定差距,但只要我们努力,我相信它的快速增长期到来为时不远。”李晖说。(本记)



江淮汽车全系产品亮相广州车展

本届广州车展上,江淮汽车以史上最强大、最完整阵容恢弘亮相,旗下全系乘用车、商用车、多功能商用车、新能源汽车,以及动力总成和关键零部件总计30余款产品联袂登场。作为本次车展的最大亮点之一,江淮汽车隆重发布了以客户为导向的“瑞风+和悦”双品牌运营策略:在江淮汽车的母品牌架构下,将“瑞风”、“和悦”由车型品牌提升为产品子品牌。其中,“瑞风”品牌主要面对公商务及城市个性化市场,为目标客户提供MPV、中型SUV和公商务轿车为主导的系列化产品,“和悦”品牌主要面对大众化和家庭消费市场,为目标客户提供家用轿车、紧凑型SUV、小型MPV等系列化产品。(春迪)



K3 蕴实力 耀不凡

纯白北京 2012 WHITE BEIJING

一年一度的“纯白北京”又回来了!11月24日-12月20日活动期间,进店试驾K3即可获赠专属试驾礼品(数量有限,先到先得)。12月24日平安夜,如果北京降雪量≥3mm*,活动期间内前一万名购买K3的用户均可获赠2000元圣诞红包;如果北京不下雪或降雪量<3mm,将从前一万名中抽取200名幸运用户赠送2000元圣诞红包。

*具体时间是12月24日08:00至12月25日08:00,24小时之内。
*降雪量的气象凭证以北京市专业气象台提供的南郊观象台(位于北京大兴区)出具的降雪量书面证明为准。

11月17日-12月17日期间,所有用户进店即可享受冬季免费检测服务等多重好礼
购买K3 1.6L任意车型即可享受“节能惠民 厂家先行”3000元节能补贴

活动详情请咨询当地经销商
网址:www.dyk.com.cn

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心:400-799-0000

济南安华 济南市历下区工业南路69号 0531-82370999 济南银达 济南市张庄路40号(济南广友茶城东临) 0531-86397888 济南金万通 济南市经十西路3566号 0531-87566868 济南泰通 济南市历城区七里河路37号 0531-88929797

