

## 纯白北京 圣诞礼遇 喜从K3来

当耳边荡漾着“Merry Christmas”的旋律，当街道落地窗上贴满白色雪花，空气中弥漫着圣诞的味道！大声问一声：“圣诞袜都准备好了吗？”东风悦达起亚这位“圣诞老人”将驾着K3，为您送来惊喜好礼。

### 圣诞礼遇 喜随K3

本次活动覆盖全国所有东风悦达起亚专营店。凡2012年11月24日至2012年12月20日期间，在东风悦达起亚4S店购买K3车型的前1万名客户，都可参与此次活动。活动规定，如果12月24日08:00至12月25日08:00二十四

小时内北京新降雪量大于或等于3毫米(以北京专业气象台于2012年12月26日发布为准)，前1万名购买K3车型的幸运车主均可获赠2,000元的现金大礼；如果期间新降雪量小于3毫米或不降雪，企业将在前1万名车主中随机抽取200名幸运客户，同样奖励2,000元的现金大礼。同时，活动期间到店试驾K3的客户，也将获得K3专属试驾礼品一份，数量有限，先到先得。(活动详情请咨询东风悦达起亚官方网站或当地经销店)。

K3作为东风悦达起亚十

周年全新跨越力作，以全面超越的产品品质助力企业再次扬帆起航。外形抢眼、配置丰富、空间表现卓越的K3，一经上市便受到众多消费者的热烈追捧。据了解，在短短的1个月内，K3销量已突破11,000辆。K3搭载领先同级水平的HID氙气灯、LED日间行车灯，同时还融入电动通风真皮座椅、双区恒温空调、方向盘加热等多项高端科技配置，而TPMS(胎压监测系统)、标配6方位安全气囊、前后泊车辅助等都显示了K3极周全的安全防护。

多元营销 乐创精彩

2012年不仅是东风悦达起亚成立十周年，也是企业继续服务年、品质年之后开展的“顾客满意年”。为不断提升顾客满意度，除不断提升产品品质和品牌服务外，东风悦达起亚也积极探索更多、更丰富的营销方式，使得企业品牌形象得到进一步充实和丰满，让消费者切实体会到企业创造的精彩汽车生活。

东风悦达起亚站在消费者的角度审视营销活动，慎重的选择顾客乐于接受的营销方式。作为企业的传统营销，东风悦达起亚将体育营销和“激情、梦想”的品牌理

想融于一身，先后牵手体育明星刘翔、林丹以及新晋奥运冠军张继科，并赞助各项体育赛事、举办平民赛事，将品牌影响力深深注入消费者心中；同时回报社会、履行自身责任也是企业长期发展中的重要一环，通过希望小学工程、起亚家园、灾区援助等众多公益项目积极实践，贡献了自身的力量，同时带动更多社会阶层投身公益、筑梦中国。

为了不断创造可能，培养更加丰富的品牌内涵，全新的“创意营销”亦被带入企业的营销思路中来。此次特别举办

的“K3纯白北京 圣诞礼遇”天气营销活动便是很好的例证，注入更多温馨和浪漫的气息，贴近消费者生活。此前，企业在创意营销领域已有积极尝试并取得了良好成效。K5“芯动行动 码上派送”活动，便开启了国内汽车领域的二维码营销新方向。

今年1-10月，企业取得37.8万销量，顺利完成目标，排名行业第八。包括K3的上市，以及众多精彩营销活动的举办，在帮助企业继续提升顾客满意度的同时，也助力企业销量不断刷新，并向全年48万销售目标稳步推进。(彭举)

**易龙比亚迪与您相约林展馆车展**

2.99万起 重出江湖 微车王 F0

销售热线: 5555595 售后服务: 5665777  
地址: 菏泽市黄河东路车管所东1公里路南

我想拿到 圣诞红包

好像…… 我们在想的是同一件事

我想在圣诞前 有一辆自己的K3

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。

具体时间是指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

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心:400-799-0000 网址:www.dyk.com.cn

**东风悦达起亚菏泽正通专营店** 地址: 菏泽市牡丹区昆明路中段 电话: 0530-5602766

**东风悦达起亚菏泽祥瑞专营店** 地址: 黄河东路 800 号正大汽车广场 电话: 0530-6292999

盼下雪, 买K3, 赢 2000元 红包!

12月1-2日起亚喊您去林展馆看车展