

豪华城市型SUV新汉兰达 岁末演绎“全能STYLE”

临近岁末,圣诞、元旦等节日接踵而至,举家外出欢饮聚餐,与好友们购物“血拼”,或是自驾游山玩水,都是不错的选择。而随着座驾多元化用途的需求激增,新汉兰达也将为车界上演一股“全能Style”旋风。



带有电动踏板,而灵活多变的第二排座椅更被誉为“能长式座椅”,具有倾斜、放平和滑动等多种功能。

与闺蜜Shopping 实用行李厢很能“装”

又到年底百货促销打折的时期,李小姐和闺蜜们加入了Shopping大军。身为一名资深形象顾问,李小姐对自己的形象尤为注重。而这正是她选择新汉兰达的理由。新汉兰达在拥有大气的造型上更添精致细腻,宽大的前格栅、犀利的前大灯、大程度的镀铬装饰,尊贵时尚感呼之欲出。

而且新汉兰达对载人载物空间的平衡拿捏上非常到位,早就有“空间魔法师”的美誉。仅仅放倒第三排座椅,车厢的行李容量就已达到1200升,而且新汉兰达的第三排座椅增加了60:60分割设计,灵活性和实用性也再获升级,轻松满足各种的“血拼”需求。

自驾出游 G-book带你漫游山水

王先生是位业界有名

的策划师,每每面对枯燥的图例、数据,自驾游是他寻找工作灵感的有效方式。与众多新汉兰达自驾游车迷一样,王先生也觉得全新智能便携式手机G-book智能导航系统让他的自驾游更轻松惬意,道路检索、新闻资讯、天气信息、任务及服务等多项人工智能服务功能一应俱全。此外,在今年举办的新汉兰达越野挑战赛之旅中,新汉兰达得以登上世界之巅,其性能优势可见一斑。

据了解,12月16日至31日,广汽丰田升级的“真诚关爱行动”,将对全国范围内的经销商开展2012年年终答谢关怀活动,所有入店顾客都将获得一份“入店谢礼”;凡在活动期间的进店消费保养的顾客,不仅可获得机油保养三送一的超值优惠,还可参加购车抽奖,更有购车均可参加“感恩当年记忆”主题抽奖,回忆几时的岁月与感动。相信该活动将在岁末为新汉兰达车主送去更多关怀和温暖。

(戴恩)

举家聚餐 舒适大空间温暖无限

李先生是一位企业高管,工作时忙碌无暇顾及家人,休息时带着家人外出聚餐聚餐。一家三口加上夫妻的父母共7人,是一个典型的3+2+2家庭结构。新汉兰达作为率先推出7座车型的豪华型SUV,完全满足李先生一家人乘坐外出的需求。

据了解,新汉兰达车内空间长达3206mm,第二排座椅可以前后滑动120毫米,腿部空间可达1021mm,同时确保第三排座椅有足够的空间。除了“坐得宽敞”,新汉兰达一些贴心周到的小设计,还能让每一位家人都能“坐得舒服”。前排座椅的多向调节功能以及座椅加热装置,都为寒冷的冬季更添一份温馨、舒适。驾驶感更



▲豪华舒适的7座空间模式

微增长时代 “国民车”启辰推动汽车普及



日前,11月汽车销量数据出炉。据中国汽车工业协会统计,11月我国乘用车销售146.13万辆,创有史以来月度新高,同比增长8.75%。为近几个月最高,并带动1-11月乘用车销量同比增长率反弹到7%以上。11月销量的硬气表现,为2012车市收官奏出喜音符。

评论人士分析认为,11月汽车市场可谓“天时、地利、人和”,9、10月份未充分释放的购买力后移,加上广州车展、油价下降、十八大提振国民信心等多种因素的促进,使得月销量再创新高。另外,多款新车型的抢眼表现,也给

11月份带来了重要增量。比如,东风日产启辰品牌中级车双子星——启辰D50和R50,11月销量达到8047台,为乘用车市场贡献了实实在在的增量。凭借出色的销量表现,这个2012年4月份才正式进入市场的新品牌,正逐步跻身市场主流品牌行列,成为合资自主品牌阵营的新领袖。

微增长时代“国民车”扛起车市未来

2012年车市,被冠以“微增长”的标签。近几年来,一二线城市汽车保有量趋于饱和,销量呈现零增长甚至负增长,以中西部为主的三四线城市汽车消费表现活跃,成为中国汽车市场继续上行的重要驱动力。新华信总裁林雷曾表示:“中国汽车市场进入真正的普及时代。”普及时代,车市

需求重心悄然发生变化,价格亲民、功能实用、品质过硬的“普及型车”成为最大的刚需市场。可以预见,未来数年,新一代“国民车”之争将愈演愈烈。而从2012年的表现来看,定位于“高品质国民车”的启辰品牌,走在了众人的前面。

月销破8千 启辰抢滩新时代“国民车”高地

早在启辰品牌创立之初,东风日产副总经理任勇就表示,启辰将以中国消费者需求为基准打造国民车,将真正实现中国消费者期盼已久的“国际品质、中国价格”。事实证明,启辰品牌并未食言,启辰D50和启辰R50的相继上市,凭借全面超越同级的大空间、省油、高品质等优势,迅速赢得市场青睐,而6.78万-8.38万元的定价,则让广大消费者高呼“超值”。因此,两款车型销量节节攀高,11月份销量突破8000台,并向着月销万台继续迈进。(王斌)

一汽锡柴康威新动力发布会济南举行

12月16日,一汽锡柴康威新动力发布会在济南举行,来自全国各地的整车厂领导、经销商代表受邀参加了发布会。该发布会以“创‘芯’新动力”为主题,对一汽锡柴旗下整合升级后的新“康威”品牌进行了发布,同时康威旗下全新升级的4DX和4DW产品高调亮相。据介绍,新康威品牌,是以原富威、康威两个品牌为基础,扬弃整合,重装推出的。它不但完美传承了原有“康威”品牌的优良基因,还将“富威”的品牌特性进行

了有效整合。新康威精准锁定轻型动力市场,其经济、可靠、能效、品质等特性将在其旗下涵盖的W、X两大产品系列中得到集中的体现。新康威的发布,标志着一汽锡柴以重型动力品牌奥威、中型动力品牌恒威和轻型动力品牌康威为骨架的三足鼎立的品牌格局正式形成。

据介绍,新康威品牌旗下4DX和4DW产品是一汽锡柴为商用车国四排放标准即动力升级换代而特别推出的

全新产品,全新4DX和4DW产品,凝聚了一汽锡柴技术创新之精华,完美实现了国四排放标准,将为广大轻卡厂家提供高性能首选动力。一汽锡柴党委书记蔡真法在现场表示:中国商用车市场具有良好的发展前景,锡柴厂有信心,有决心,更有能力与各整车厂、经销商携手并肩,克难奋进,将战略同盟推向更加牢固、更加紧密、更加辉煌的合作高度。康威发动机也一定能成为锡柴厂与整车厂、经销商、用户全面共赢的功臣机。(本记)

康明斯 技术先锋 驱动绿色未来

12月28日 北二环盖世物流

康明斯冬日送暖,好礼等你来拿



康明斯ISF轻型柴油发动机,具有动力强劲、可靠耐久、结构紧凑、重量轻、高效经济等特点,适用于轻卡、中卡、轻客、皮卡、MPV多功能车和SUV等轻型车辆。



©康明斯 详情请咨询康明斯中国区市场部 010-84548888 www.cummins.com.cn/isf

威志V5 ISS智能节油型 惠民上市



三重好礼 飓风来袭

活动时间:10月1日-12月31日

试驾礼:活动期间到店试驾威志V5即赠惊喜礼品

惠民礼:威志V5全系车型享受惠民3000元

购车礼:活动期间购威志V5即送500元加油卡

另有威志V5新春特供版 高配置 低价格

¥49900元起



- 详情请咨询天津一汽经销商:
- 天津汽车工业销售有限公司
 - 烟台市鲁东汽车销售有限公司
 - 文登市华利汽车销售有限公司
 - 潍坊市北海汽车销售有限公司
 - 淄博市天丰汽车销售有限公司
 - 东营市天丰汽车销售有限公司
 - 莱芜市利华汽车销售服务有限公司
 - 德州市津鲁汽车销售服务有限公司
 - 临沂市东方汽车销售有限公司
 - 青州亿隆汽车销售有限公司
 - 聊城交运集团汽车销售服务有限公司
 - 高密市经纬汽车销售服务有限公司
 - 日照市通达汽车销售服务有限公司
 - 滨州天丰汽车销售服务有限公司
 - 泰安东方汽车销售有限公司
 - 菏泽鑫升汽车销售有限公司
 - 寿光市北方汽车销售有限公司
 - 山东圣达汽车销售有限公司
 - 青岛中豪汽车销售有限公司
 - 乳山市恒泰汽车销售服务有限公司
 - 莱阳市瑞源汽车销售服务有限公司
 - 莱州市广汽车服务有限公司
 - 龙口市众立经贸有限公司
 - 青岛瑞都汽车服务有限公司
 - 招远市机动车检测维修有限公司
 - 邹平县信通汽车销售服务有限公司
 - 济宁市翔宇汽车销售服务有限公司
 - 山东惠民鑫源汽车销售服务有限公司
 - 青岛中豪汽车销售服务有限公司
 - 滕州市欧格兰汽车销售服务有限公司
 - 济宁市天龙汽车销售服务有限公司
 - 青岛华杰汽车销售服务有限公司
 - 山东光海汽车销售有限公司
 - 诸城市全盛汽车销售有限公司
 - 威海市华利汽车销售有限公司

- 0531-87987734/87980624
- 0535-6876259/6810109
- 0631-8668988
- 0536-8904092
- 0533-2711600
- 0546-2366666
- 0634-6115874
- 0534-2753111
- 0539-8033009
- 0536-3529777
- 0635-8420627
- 0536-2322959
- 0633-8022897
- 0543-3355177
- 0538-6363632
- 0530-5159988
- 0536-5221538
- 0534-5668888
- 0532-8756758
- 0631-6632799
- 0535-7299788
- 0535-2802368
- 0535-8524888
- 0532-88162166
- 0535-8161599
- 0543-4618758
- 0537-2335166
- 0543-5337982
- 0532-84873366
- 0632-5675699
- 0537-2279900
- 0532-86706222
- 0534-5058111
- 0536-6151280
- 0531-87512377
- 0631-5979000

(经销商排名不分先后)

天津一汽夏利汽车股份有限公司 客户服务中心电话:400-651-8000 未开通400地区请拨打:022-88130888 传真:022-88373200 邮箱:xsqs@jiaqi.com.cn 网址:www.jiaqi.com.cn