

小排量全能商务车来袭

菱智V3抢滩微客升级市场

日前,风行菱智发布了首款1.5L的小排量全能商务车菱智V3,售价4.99万起,首批新车已抵达济南利航风行汽车4S店,正式与消费者见面。新上市的菱智V3以如此高的性价比策略来袭,恰好迎合了微客升级用户的迫切需要,成为微客升级市场的热门产品。

乘联会最新数据显示,2012年1-11月,微客车型国内销量为203.99万辆,同比下降5.90%,这意味着相比2011年同期,微客市场需求萎缩了不少。除了优惠政策的退市,这与用户的需求变

化不无关系。当运输这一功能得到满足后,微客用户对扩大经营、业务增长等发展需求,对用车的要求也逐渐提高,他们希望外观更体面、空间再大、乘坐更舒适,希望一车多用。

面对这一市场需求,市场上也出现了不少新产品。一方面,以宏光、欧诺等车型以高端微客换代产品的角色先进入市场,但这些车型多出自微客平台,都不是真正意义上的“商务车”,且不说它们在空间的大小、内饰的舒适程度上,与典型的商务车尚有一定区别,单

从外观而言,都尚未完全摆脱“微面”的影子。而另一方面,商务车市场诞生了小排量“全能商务车”成为微客升级用户的另一选择。风行菱智推出了首款1.5L的全能商务车菱智V3,售价仅5-7万元,在售价上与传统微客、大微客车型不相上下,但在超高性价比、超大灵活的使用空间、超体面的商务形象等方面都优于传统微客、大微客车型,成为微客升级市场的主力车型。

菱智V3搭载三菱4G15S发动机,最大功率78kw/6000rpm,最大扭矩

130 N.m/3000rpm,内部容积高达4400L,商务商用都能给予车主超大空间的感受;同时,菱智V3还拥有商务车风格内饰,轿车化的仪表盘、透气面料座椅、空调等丰富配置,与同样价格区间的传统微客相比,性价比更强。菱智V3诞生自风行菱智国际化的商务MPV平台,5-7万元的主销价格与传统大微客、新型大微客等车型不相上下,但在超高性价比、超大灵活的使用空间、超体面的商务形象等方面都优于传统微客、大微客车型,全面满足了处于事业发

展初期的基层公商务车用户在商务、商用方面的多种需求。

- 济南利航4S店**
电话:85609911
地址:济南市段店立交桥北100米路东
- 工业北路4S店**
电话:88683311
地址:工业北路100号
- 工业南路直营店**
电话:88191398
地址:工业南路72号
- 利航章丘专营店**
电话:83687788
地址:章丘市济青路仁爱医院斜对面



海马汽车年底冲量 抄底大钜惠

购车免费送保险



辰龙回宫欣报捷,巳蛇出洞喜迎新。值此辞旧迎新之际,海马汽车年底冲量抄底大钜惠火爆开启。5万丘比特,7万福美来,8万普力马,10万骑士,总有一款爱车适合您。活动期间,购车享受空前盛宴,最高优惠万元。全系免费送保险,另有3000元购车大礼包。有礼更有礼。

海马汽车旗下拥有福美来、普力马、丘比特、骑士等产品,赢得了超过百万用户的信赖,也形成了海马宝贵的品牌资产。

海马骑士经典款外观造型借鉴了欧系SUV设计风格,并融合东方审美,使得整车线条简练有力,尊贵大气的风格也迎合家用、商务的不同诉求。10.58万的价格产品性价比极高。整车尺寸4421×1830×1690mm,前后排头部腿部空间充裕,储物空间多且人

性化,为消费者带来舒适的乘坐感受。

动力方面采用领先的DVVT发动机,燃油经济性得到提升,而最大功率为110/6000kw/rpm,最大扭矩达180/4500Nm/rpm也保证动力输出的强劲高效。前麦弗逊式、后多连杆的领先悬挂组合在SSPS随速转向助力系统的辅助下,实现精准无误的驾驶操控。

安全方面,海马骑士搭载了博世8.1版本ABS+EBD+BAS系统以及胎压监测系统、刹车优先系统等科技含量极高的电子安全装备。车身运用了欧洲最高标准3H高强度车身设计、硼钢车身结构及四门高强度防撞钢梁,充分保障车内人员的安全。

岁末巨献,豪礼不断,抄底大钜惠全系0利润销售。1.6L以下车型更可享受

3000元惠民补贴。新福美来,丘比特分期享受0利息。本次活动政策仅限春节期间,您无需再犹豫了。

温馨提示:济南三店同贺新春,进店即送蛇年精美年历!

越早咨询好礼越多,赶快拨打电话吧!
海马汽车济南三店地址:
海马汽车山东广源4S店
地址:济南市经十西路28169号(世界购物广场西邻)
电话:0531-87512666 87512777

海马汽车济南东润源4S店
地址:历城区工业北路161-1号(黄台电厂对面)
电话:0531-88151888 88151899

章丘东润源4S店
电话:0531-83278080 83278181
地址:章丘市工业二路与济青路交口往东200米路南(眼科医院斜对面)

银座马自达展厅特卖会火热开启

银座汽车长安马自达4S店自2012年7月份开业以来,得益于新老客户的厚爱,圆满完成了2012年的销量任务目标。2013年,银座马自达将继续高歌猛进,全体员工将用更加优质的服务答谢每位客户的光临。2013年新春伊始,银座马自达展厅特卖促销活动火热开启。活动期间,凡到店客户均有机会获赠多重好礼!

一重礼:进店贺岁礼。
新春进店即有礼!到店客户即可获赠精美湿巾一盒。

二重礼:到店试驾礼。
到店客户进店试驾即可

获赠精美车载加湿器一台。

三重礼:置换购车礼。
任意品牌二手车到店均可免费评估,成功置换更享格外1000元现金优惠!

四重礼:岁末购车礼
活动期间购任意车型,均可获赠3000元贺岁大礼包。

五重礼:限时特价礼
活动期间每天推出一款特价车型,购车即可获赠座椅真皮、GPS导航、DVD播放、蓝牙电话等超值赠送。

六重礼:平板电脑礼
活动期间购CX-5任意车型即可获赠价值3188元的索

尼Xperia Tablet S平板电脑一台!

买长安马自达,当然选银座。更多岁末惊喜优惠,敬请垂询

银座天祥销售热线:0531-88722000,88722020;
银座天祥官方微博:银座汽车马自达4s店
银座天祥官方微信:YINZUO-MAZDA;
银座汽车全省统一客服电话:0531-96566;
地址:济南市经十路2289号银座国际汽车广场
网址:www.inzone-auto.com。

Mazda6新春送大礼

日前,笔者从一汽马自达处获悉,Mazda6在刚刚经历过2012年末的热销之后,一汽马自达又在新年即将到来之际推出了新车购买五项促销大礼,再配合最低13.58万元人民币起的终端售价,势必将在2013年继续扩大一汽马自达在汽车市场中的份额,为今后的整体战略积累更多的用户口碑。

五重好礼连连相送
五重好礼分别是千元加油卡畅享礼,新车交强险安心礼,原厂导航半价特惠礼,十二项智能升级礼,贷款0利率0手续费金融礼,前四项好礼在购买新车时需要消费者四选

一,而打算贷款购车的消费者在前四项选择一项的同时还能选择第五项的贷款0利率0手续费金融礼。

众所周知Mazda6以最低13.58万元人民币起的终端售价创造了行业的典范,如果加上五重好礼相送的话,在保持对A级车的价格市场的冲击下,又进一步巩固了Mazda6作为B级车的平台优势,让原本已经极具性价比的Mazda6更增添了一份市场竞争力。
价格与国际接轨,出手正当时
Mazda6上市之初如何既迅速打开知名度又迅速构建出庞大的基础用户群体?杀手锏就是

在保证B级车的高品质基础上,下压A级高端车的市场空间,并成为国内唯一一款与国际价格接轨的合资品牌的B级车。这就保证了这款车强大的品牌竞争力。

值得注意的是,Mazda6这款经典的B级车价格甚至低于一些A级车顶配的价格。纵观国内车市,绝大部分的A及A+级车型,高配车型的售价大多在15万-16万,2.0L排量或动力与之相当的车型价格甚至更高。原本以15万为界的A、B级车界限越来越模糊,凭借成熟的生产线,B级车平台的优势,Mazda6势必强势抢占A级车的市场。(悦锐)

北汽威旺205多省陆续到店 开启销售热潮

近日,笔者从北汽威旺厂商了解到,年前新上市的北汽威旺205及205加长版,已经在重庆、四川、云南、山东等地陆续到店,有乐业型、兴业型、旺业型多达九款配置可供选择,不少消费者纷纷到店提车。除了超大空间领航市场之外,北汽威旺205及205加长版还具备强劲动力,周全防护,便捷舒

适,时尚设计等核心优势。动力方面,北汽威旺205及205加长版对燃烧系统及零部件系统进行优化设计;安全方面,采用鸟巢式车身结构,一次成型高强度车身钣金;配置方面,北汽威旺205及205加长版整车呈现“高端”水平,一扫微客产品的“低端”印象。北汽威旺相关负责人表示,自去年11

月28日全国上市以来,北汽威旺全国各大4S店就收到了不少订单,北汽威旺205及205加长版的大空间卖点颇受消费者青睐;另一方面,受近日全国各地范围内的雨雪天气影响,各地经销商新车到店时间普遍延迟,准车主们在得知北汽威旺205到店后便蜂拥般到店提车。(晓丽)

两厢车市上演“楚汉传奇” 明星车型叱咤风云



2013年初的电视荧屏,大型史诗剧《楚汉传奇》持续热播,剧中各路英雄风云际会好不热闹。而在国内中级两厢车市场,很多厂商也纷纷发力抢占市场,上演一场车市“楚汉传奇”。位于第一军团的明星车型新一代

潮流之下 产品力短兵相接

在国内车市逐渐回暖的过程中,中级两厢车厂商纷纷发力抢占市场,而产品力始终是最终决胜因素。作为推动中国两厢车发展的主力

车型,新TIIDA、新福克斯早已成为两厢车市的主打产品。紧随其后的高尔夫6凭借技术实力和运动风格,也获得了众多车主的青睐。

新TIIDA采用了独创的“Agile”跃式风尚造型,整体车身线条流畅而富有张力。在动力性上,新TIIDA配备的全新升级发动机,动力达到同级车最高。在安全性上,新TIIDA以同级别第一的优异成绩拿下C-NCAP碰撞测试五星级安全认证,彻底颠覆了人们对于“两厢车不安全”的偏见。

另一个中级两厢车的代表——新福克斯则尽显运动风范,外观造型“凶猛”,前脸棱角锐利。新福克斯在动力上大幅提升,前后副车架采

用独立悬挂,运动感更强。在车市消费群体愈发年轻化、两厢车升温的同时,人们的消费意识日趋理性、成熟和个性化,对两厢车的产品力也提出了更高的要求。如今以新TIIDA、新福克斯和高尔夫6为代表的中级两厢车,正以各自的优势迎合消费者的需求,不断超越和突破。

大势所趋 舒适驾驭更受青睐

业内人士指出,中级两厢车市场正在发生变革,消费风格正从运动型转向家用。上下班、接送家人、外出游玩、朋友聚会是年轻消费者购车的最主要用途。而在这种转型中,主要定位于家用市场的新

TIIDA显然是市场风向变化的最大受益者,销量口碑双双走高,可以说是车企准确把握市场脉搏、了解消费者需求而获得的成功。

对于消费者而言,能否舒适乘坐是一个非常重要的因素,因此驾乘空间往往是购车的重要考量部分。对于追求空间宽敞的用户来说,新TIIDA会更合适一些,它们不但在空间上完全占有优势,同时在舒适度设计方面更为全面。

除了空间舒适度和人性化设计,燃油经济性也是选购两厢车的消费者关注的焦点。随着油价迈进“8”时代,消费者不得不在选车时注重燃油性能。两厢车在节油方面更具优势,也成为很多车主选择的

重要因素之一。而在这方面,新TIIDA 6.2L/100km的综合油耗优势更为明显,为消费者节省了大量使用成本。而新福克斯虽然油耗略高,但经过更新换代,也提升了燃油效率,进一步实现节能环保。

以新TIIDA、新福克斯、高尔夫6为代表的中级两厢车,在产品力提升的同时,更关注消费者需求。特别是新TIIDA适应年轻车主对家庭和对个性化的追求,正在引领中级两厢车的市场新趋势。随着未来三、四线城市消费能力的不断提升,相信未来中国车市将迎来更广阔的发展空间,而中级两厢车也将收获更佳的市场表现,给中国的消费者带来更好的驾乘感受。(青阳)