

郑州车展赛事扎堆

2013雅力士全国挑战赛成“最中”

愉快的端午节假期结束了，但这个最能体现中国人拼搏精神的传统节日，所带来的赛事激情依然让人意犹未尽。在郑州，“2013中原国际汽车展览会暨中原汽车文化旅游节”举办期间，五花八门的比赛扎堆开锣，当中更数由广汽丰田主办的“2013雅力士全国挑战赛”郑州站比赛最为抢眼。

“2013雅力士全国挑战赛”是广汽丰田特地为草根赛车达人而设的一项全国性的赛车运动，自3月份启动以来已吸引了众多车迷参与。6月15-16日，2013雅力士全国挑战赛登陆郑州，同样受到当地车迷的热烈欢迎。它与当地最具人气的“2013中原国际汽车展览会暨中原汽车文化旅游节”结合，并将赛场设在郑州国际会展中心前广场，最终招募了数百名现场观众现场参与。经过2天4个回合的激烈角逐，“2013雅力士全国挑战赛”郑州站的冠军由来自郑州本地的选手梁熊泉摘得，他将与亚军王军、季军介瑞一同参加8月在广州举行的年度总决赛。

赛事激烈精彩 成“最中”

据悉，“2013中原国际汽车展览会暨中原汽车文化旅游节”在活动期间，不仅展出了众多新车、豪车、名车，还推出了模特赛、摄影赛等多种主题赛事供观众参

与互动，力图发掘出车展中最具魅力的人物、最精彩的活动瞬间。对于这些来自于车展主办方的期望，记者发现，其实尽可在“2013雅力士全国挑战赛”郑州站实现。

“2013雅力士全国挑战赛”郑州站设在车展展馆的前广场，是观众进场车展的关键入口，加上其颇具规模的专业赛车氛围布置，令不少经过此地的观众都忍不住要多看两眼。但“2013雅力士全国挑战赛”的魅力并非单靠赛道上的刀旗和桩筒就可以展现的，选手们驾驶着雅力士挥洒赛场的表现才是人们驻足观望，久久不愿离开的关键。

据了解，郑州站的参赛者大都来自本地，而且以现场报名者居多。面对主办方在赛道上所设的重重难关，他们表现出了中原人的豪情和胆量。

例如“Y门有道”环节，作为赛道的起点和挑战赛的第一个赛项，不仅能够展现出“雅力士”出色的起步加速能力，还令郑州选手强悍的个性立即表露无遗。



不少人一上雅力士就把自己当作冲锋陷阵的战士，开足马力，冲上跑道，一往无前，最大限度地调动起“雅力士”双VVT-i发动系统所带来的动力潜能。广阔的赛场也因此响起一浪接一浪的发动机轰鸣声，令在场观众血脉沸腾。

如果说“Y门有道”是先声夺人，让观众从雅力士奔跑的声音感受到郑州车迷的个性魅力，那么挑战赛的第四个环节“S回旋”走的则是视觉路线，展现的是一幕幕仿如电影中汽车追逐战般有惊无险的刺激画面。

S回旋：一条看似非常常见的S弯道，选手驾车迅速通过，并按指定路线折返

便为成功。但该环节的赛道宽度其实才是最大的难点，仅5米宽。过往站点的部分选手一到该项不是碰倒了桩筒，就是走得犹豫不决。但在郑州站，记者发现选手们几乎都掌握了雅力士的绕桩“必杀技”。雅力士拥有4.7米的最小转弯半径，以及EPS电动助力转向配置，令车子在快碰倒桩筒的瞬间准确转向，顺利过关。整场比赛下来，雅力士走得行云流水，也令人心跳加速，让在场观者无不拍手叫好。

车展，本身就是一个众车竞艳的大舞台。“2013雅力士全国挑战赛”郑州站置身其中，仿如是“赛中赛”。同时，选手和雅

力士高水准的表现，使其成为车展现场最大的焦点。而在属于它的赛场上，欢呼声、呐喊声，更令当地车展呈现出前所未有的运动激情。因此，它在“赛事”纷纭的车展中异军突起，无怪乎该站的冠军梁熊泉称其为心中“最中”的经典赛事。

美模、酷车齐出动 抢尽镜头

活动当天，除了“2013雅力士全国挑战赛”郑州站的赛况让人过目难忘以外，随之而至的一些消费者互动活动也十分抢眼。

为了现场观众了解到

雅力士的内部空间设计，欣赏到这款型动小车的炫酷外形，赛事主办方特意在赛场旁边设置了“装箱达人挑战赛”、“酷车美人拍”等互动游戏环节。记者现场所见，这些小游戏开摊不久就很快形成了自己的人气圈。在“装箱达人挑战赛”环节，一拨接一拨的观众参与其中，而主办方为游戏准备的20个纸箱也一遍接一遍地被塞进雅力士的后后备箱，最后几乎都被弄得缺角掉皮的，可见观众参与程度之高。

同样，“酷车美人拍”也是群情高涨。通过这个环节争相和雅力士、车模合影的观众从未间断，闪光灯也因此闪个不停，令整个“2013雅力士全国挑战赛”郑州站抢尽了镜头。

经过赛事的比拼，互动游戏的体验，不少当地的观众赢得了丰富的奖品，感受到了雅力士各方面的优势。好玩、好看、好礼的经历让他们意犹未尽，纷纷表达了对“2013雅力士全国挑战赛”下一站的期待。

据悉，继郑州站之后，2013雅力士全国挑战赛七月将移师深圳和成都。有意零距离感受雅力士极限驾控乐趣的消费者，可向当地广汽丰田经销商咨询活动详情，也可以通过关注广汽丰田的官方微博<http://weibo.com/gactoyota>，随时了解本次挑战赛的赛事动态。

(翔宇)

“0”夏3度 10亿钜惠

——东风雪铁龙全系“E动力”冰临乘夏团购季



据悉，6月22日、23日，东风雪铁龙山东各4S店全省联动，开启夏季营销冰点团购第一季！集结旗下新C5、全新世嘉、C4L全系列主力车型，打造“0利润购车、0门槛购车、0成本购车”三大贴心举措，不仅让消费者在酷热夏日尽享清爽好心情，还有100%的机会分享东风雪铁龙10亿钜惠资金，在这个夏季尽情享受“E”场前所未有的清凉购车体验。

“0”夏1度之0利润购车：力度超大 业界开先河

购车成本价？东风雪铁龙此次夏季营销活动就开业界之先河，打造史无前例的“0利润购车”活动。活动期间，凡购买“国羽版”车型的用户均可享受“0购置税、0保险费”的超额优惠，如登录淘宝天猫商城购买全系羽毛球特装版，更可享受85折购车优惠，购车价格直奔成本价。

“0”夏2度之0门槛购车：灵活贴心 轻松享生活

当然如果您曾经迫于资金压力忍痛割爱，现在“零计划购车风暴”则是此次东风雪铁龙夏季营销活动给你的第二大惊喜。由0利率、0手续费、置换0首付组成的“零计划购车风暴”，打造“想开你就来”的金融信贷服务举措，真正实现“0”门槛购车，给予您最贴心的关怀。无论是首次购车或者置换购车，都不再成为负担。

“0”夏3度之0成本体验：清凉看车 盛夏乐悠悠

路上打车能报销，到店更享冰爽厚礼！“0成本清凉体验”也是东风雪铁龙此次夏季营销活动最贴心的服务举措之一。凡来店咨询看车试驾，均可凭当日当时的打车发票获得等额现金回馈，打车费用到店看车即可

报销。此外，店内营业时间延长至8点，同时还推出预约上门试驾活动，无论在家还是到店，都能拥有清凉无比的购车体验。

东风雪铁龙掀“E”动力风暴冲击波

2013年，东风雪铁龙加速实施神龙公司“E动战略”，从新C5登场，到搭载“黄金E效动力组合”的全新世嘉上市，再到C4L全系列出击高端中级车市场，在短短的40天时间里以最快的速度实现了产品整体竞争力的提升。

每逢6-8月，车市淡季来袭。各汽车品牌厂家和经销商均会推出优惠促销活动，抢占市场。东风雪铁龙在“E”效动力基础上推出“0夏3度 10亿钜惠”大型夏季营销活动，给广大客户带来更多便利购车体验，掀起夏季热销冲击波，我们拭目以待！

(邱光慧)



ROEWE 荣威
品位 科技 实验

是什么，让你的心跳如此诚实？

第二代全时数字轿车 全新荣威550

科技进化 焕然新生



全新荣威550济南上市发布会，6月22日（本周六）15点28分万达广场，恭迎阁下莅临亲身体验！

当对手还在努力超越它，它早已再次超越了自己。第二代全时数字轿车，全新荣威550。创新配备D5 II数字行车系统，带来数十项全新科技配备。当数字科技更进一步，谁不想和它更近一步？

全新荣威550 第二代全时数字轿车

D5 II DIGI-NEXT
 TST 6速双离合混合动力系统
 InkaNet 3G数字智能网络行车系统
 START STOP 数字智能启停系统
 EPB 数字智能电子驻车系统
 CONFIGURABLE 色彩自定义数字仪表盘系统

山东鸿发罗孚店 82791111
山东鸿发省体店 82030707

更多信息请致电800-820-0068 或登录www.roewe.com.cn

