

用买A级车的钱买帕萨特

“众夏风暴0元置换节”座驾升级一步到位

座驾反映一个人的性格及品味,消费方式则反映一个人的生活态度及对未来的信心。面对10万元预算,除了稳妥地选择一款各方面还不错的A级车,其实你还可以借助本次上海大众汽车“众夏风暴0元置换节”,一步到位直接购买帕萨特,享受这个B级车皇冠品牌所带来的另一重驾乘境界。

方案一(信贷):低首付+万元投资收益+高保值率=10万元入手帕萨特

为降低帕萨特购车门槛,“众夏风暴0元置换节”为用户提供了多种超值信贷优惠政策,首先值得一提的是“5050”购车计划。

根据此购车计划,以一款价值22万左右的帕萨特车型为例,你只



需支付11万首付,即可将帕萨特开回家,剩余11万尾款可以首先用来理财投资,一年后付清即可。按照8%的理财收益率来算,这相当于你又节省了近1万元的开支。换句话说,你用了21万,购买了这款心仪已久的座驾。而根据当前二手车市场的行情,一款6年的帕萨特,其保值率还能平稳保持在50%以上(二

手车专家评估,帕萨特使用6年后置换最划算)。这意味着这款价值22万的帕萨特,6年后残值仍高达11万。如此算来,受益于此购车计划,最终只需10万元,你就能提前享受帕萨特所带来的满足感与成就感。

如果11万首付超出了你的预算,“众夏风暴0元置换节”还针对帕萨特推出了超低首付与0利率并行

的信贷购车优惠。首付30%,仅需6.8万左右,即可轻松拥有帕萨特;而1年0利率,则不仅为您节省了近万元的贷款利息,也为您省出更多资金用于投资理财,提高收益。加之前面提到的高保值率,此方案在确保更低首付的同时,同样让你仅以10万元,就轻松享受帕萨特的独特魅力。

方案二(置换):0首付+万元置换优惠+高保值率=7万元入手帕萨特

如果你已有一款代步车,恭喜你,恰逢“众夏风暴0元置换节”,你完全可以以更少的投入,一步到位,将座驾直接升级为帕萨特。

根据活动政策,任意品牌车型置换帕萨特,置换金可抵作首付,0首付,你就可将爱车开回家;另外,

帕萨特全系置换客户,最高还可享受1.2万元的优惠。同样以一款价值22万元的帕萨特为例,即便您的旧车置换金额只有3万元,减去万元置换优惠,折掉新车使用6年后11万的残值,只需7万元,你就可以超前享受到帕萨特带给你的非凡感受。

以A级车的钱轻松购买B级车,“众夏风暴0元置换节”,让你无需等待,无需退而求其次,提前享受帕萨特带给你的超凡舒适和更多无形收益。

(立夫)



关注上海大众山东官方微博(<http://e.weibo.com/sdvw/pro-file>)或使用微信扫描二维码,即刻关注上海大众汽车山东公众平台获得最新资讯以及更多服务体验。

东风日产完成年度计划没有悬念

中国主流媒体联盟专访东风日产营销总部副部长陈昊



6月5日,重庆车展前一天,东风日产营销总部副部长陈昊接受中国主流媒体汽车联盟专访。长达2个小时的专访环节,这个年长前任杨嵩三岁,“更加理性”的老东风日产人,坦言在3个月的新岗位“想到会很辛苦,但是没有想到会这么辛苦”,但是提及东风日产本年度110万辆的销售目标时,显示出不同寻常的淡定和从容。

从2003年成立到年销量达到百万辆级别,东风日产取得了年均复合增长率超过60%的销售业绩,成为业内销量最快达到百万辆级别的车企之一。数据显示,东风日产创立10年间实现累计450万辆的产销规模,前5年完成了20%左右,而后5年则完成近80%。过去的十年中,东风日产开创了众多创新服务模式:天籁行动、7天包换、60天免费出险代步、牵引式营销,至今还为业界所津津乐道。

在评价前任杨嵩时,陈昊说杨嵩是一个优秀、勤奋又聪明的企业高管,正是他的这些优秀品质,才会打动日产全球股东,提升他为日产北美区域副总裁。在杨嵩的带领下,东风日产营销团队的“狼性文化”风靡整个汽车行业。在回答这

种文化会不会因为杨嵩的离开消弱时,陈昊坦言:“所谓狼性文化,对市场有高度的敏锐性和敏感性,能在市场发生细微变化的第一时间,快速反应,采取行动。这种依靠组织纪律和组织架构运转的团队文化,并不会因为某个成员的离开而消弱。”

2014年一季度,东风日产销量同比增长24%,这一业绩同时也跑赢了整个日系品牌。刚刚过去的5月份,东风日产实现销量8.3万辆,其中,NISSAN品牌7.5万辆,启辰品牌0.8万辆。本年度前5个月,东风日产累计销量已经超过38万辆,正朝着年度110万辆的目标稳步迈进。而公司寄以厚望的奇骏,以“终结者”姿态成功打破途观和CR-V轮流坐庄城市SUV的局面,5月份

的销量已经突破1万辆,目前的订单仍然超过2万个。对于目前的市场局面,陈昊通过媒体向全国订单用户发声:“实在抱歉,让大家久等了。”

作为东风日产的“老人”,陈昊曾历任法规部部长、总经办主任、经销商支持部部长等职务,见证了东风日产发展壮大的历程,在接任营销总部副部长前,曾担任东风南方集团总经理职务4年。正是陈昊的这种经销商经历,让他更了解渠道心声。东风日产内部人士透露,陈昊上任不久即开展了夜查经销商、面谈投资人以及修改内部汇报流程等诸多颇见细节功夫的工作,在测试中爆出了很多问题。“销售为基,服务为本,这个本永远都不能忘,所以要提醒他们。”陈昊明

确表示。

今年2月底,在东风日产成都经销商年会上,陈昊正式提出今年东风日产改进营销管理体系的五大举措,包括车型提升、区域及渠道战略、保有客户的维护,提升经销商收益和加强经销商基础管理,五条中有四条与渠道及客户直接相关。同时,东风日产还提出今年市场营销领域的三大课题,即保有客户的消费提升、百城千县工程及提升天籁的销量,三大课题中也有两项直接与渠道、客户相关。

“让听得见炮火声的人来参与决策”,是陈昊营销的基本思路。他说:“只有让经销商投资人说好,东风日产的500万客户才会说好,只有客户说我们的好,东风日产才能做到真的好。”(王士强)



时尚,不用在T台,用美形斜背设计,优游在生活的每分每秒。时尚,不盲从,环视的安全科技,让美更多了自信。时尚,不用刻意追逐,用涡轮增压引擎,在城市的转角遇见。 逼出时尚,用你的型。



领先业界 6大系统6年无限里程保修

在店投保合作保险公司的商业车险之车损险和三者险的车主,依据《保养维修手册》保修期限及范围的基础上,6大系统(变速箱系统、发动机本体部件、发动机燃油系统、发动机冷却系统、进排气系统、计算机控制盒ECM)保修延长至6年不限公里。



- 济南 鑫大友汽车生活馆 贵宾专线:0531-85667777
- 青岛 润昌阳光汽车生活馆 贵宾专线:0532-84856777
- 烟台 金阳光汽车生活馆 贵宾专线:0535-6811389
- 威海 振洋汽车生活馆 贵宾专线:0631-5550688
- 泰安 嘉信汽车生活馆 贵宾专线:0538-8827777
- 淄博 金智达汽车生活馆 贵宾专线:0533-2970388
- 临沂 捷隆汽车生活馆 贵宾专线:0539-2778177

24小时全国服务热线:40005-88888 官方网站:<http://www.dfyl-luxgen.com> 官方微博:<http://weibo.com/dfylluxgen>

东风裕隆