

把汽车送到老百姓的家门口

“纵横齐鲁”2014山东省汽车巡展完美收官

6月22日,伴随着最后一站东营站的落幕,“纵横齐鲁”2014山东省大型汽车巡展活动正式宣告收官。这场由山东省商务厅、大众报业集团共同打造的大型汽车巡展活动,是“山东省消费促进月·诚信惠民 绿色安全”主题活动下的一个重要组成部分。活动在5月-6月时间内,陆续走进聊城、日照、滨州、泰安、潍坊、临沂、济宁、东营八个地市,携数十汽车品牌,为当地消费者送去更多便利与实惠。



□ 韩杰

挖掘市场潜力,促进汽车消费

纵观2013年山东车市,全年销量138万辆雄踞全国第一。省内三四线市场的快速增长,为“冠军”提供了更多数据支撑,聊城、日照、滨州等市场年均增幅均在20%以上。地方消费者对于汽车消费的刚性需求不断上升,亟待汽车厂商挖掘与开拓。作为省内标志性汽车巡展活动,“纵横齐鲁”巡展活动已成功举办多届,由于将实惠与便利送到了家门口,深受地方消费者欢迎。据不完全统计,在此次活动中省内八个地市实现销售近千台,10余万人次观展的良好效果。

在此次巡展活动中,为了方便各地消费者可以在自家门口看车展,在场地选择上多为当地较繁华地带。如滨州银座家居广场、泰安光彩大市场、潍坊谷德广场、临沂国际会展中心、济宁亿丰时代广场、东营滨州路步行街等。让许多当地消费者,在家门口就能实现赏车、选车、购车的优质服务。

把实惠送到家门口

在临沂站巡展现场,上海大众推出“众夏风暴0元置换节”活动,旧车抵新车首付不花钱即可换新车;东

风风行推出景逸X5特价车;东风日产启辰在现场打出“1公里4毛钱”的标语,配合大幅优惠也引人关注。东南三菱临沂展商告诉记者,“我们在巡展期间每天推出一款V3菱悦特价车,4.98万元超低价前所未有,同时V6菱仕巡展优惠1万元,也是今夏最大幅度优惠。”

而作为“纵横齐鲁”汽车巡展的收官之站,东营站的展商也给出了最低价格。一些车型推出限时特价,让消费者真实感受到在展会买车的实惠。东风悦达起亚展商相关负责人表示,厂家给出了K5购车钜惠26800元的政策,头一天就签了数个订单。不少参展商都表示,即使在销售淡季,此次活动也给他们带来很多人气。

在此次巡展活动中,大多数参展商除了主打“价格牌”以外,在分期付款上也给出了许多有吸引力的政策:0利率、免利息、0首付等纷纷推出,同样吸引了大批消费者关注。

在济宁站,活动第一天就吸引了万余人,不少从外地市民赶来参展。菏泽市民张延亭说,他是一大早从菏泽坐公共汽车赶来车展的。在他看来,几十块的车票和几千元的优惠相比,很值得。

多样化的巡展更受欢迎

“纵横齐鲁”巡展活动不仅搭建了

一个好的购车平台,同时也为当地消费者送上了一场充满趣味性的活动大餐。

在泰安,展场中央为市民准备了精彩的活动,热辣的舞蹈、小记者的乐器表演等引来观众的阵阵掌声。同时,为配合巡展活动举办的“寻宝大赛”,让许多报名选手获得了现金折扣券、笔记本电脑、电饼铛、高压锅、啤酒、牛奶、电影票等千余件礼品,大大丰富了市民周末休闲娱乐生活。

东风日产日照站展商带来了安全驾驶体验营,体验营内分为模拟翻车区和技术体验区,市民在其中真实感受汽车侧翻180°等项目,不少体验完了的人下车后表示,通过此次巡展还学到了不少汽车安全知识。

东营站的组织者则邀请到乐队,在现场为观众送上了多首好听的音乐。同时,还为活动现场的小朋友发放“寻宝地图”,许多小观众按图索骥找到了藏在展车里的“宝藏”,让现场活动趣味横生。而同时送出的购车抽奖活动,也为现场购车的用户送出了众多旅游、健身卡、景区门票等大奖,一度让现场人气爆棚。

为了给观众更多与参展商沟通的机会,潍坊站活动持续到晚上9点,许多临近住宅区消暑乘凉的观众溜达着即可到达活动现场,惬意地品味中意爱车。

爱车顾问团

夏季如何正确使用汽车空调

■本期嘉宾: 济南大友明汽车销售有限公司
■售后经理: 王明

赤日炎炎,酷暑难耐,对于有车一族来说,空调成了夏季行车必备。无论你驾车行驶在城市道路的大街小巷,还是穿行于乡村民间,火辣辣的高温都让你离不开汽车空调。那么,在使用汽车空调的过程中我们应该注意些什么问题?听听济南大友明汽车销售有限公司售后经理王明是怎么说的。

一、选择合适的空调温度。当然在夏季,许多人喜欢把温度调得很低。人体最适宜的温度是20℃至25℃,超过28℃,人就会觉得闷热。而低于14℃,人就会觉得冷。因此,空调应将车内温度控制在18℃至25℃之间,温度过低容易使人生病。

二、空调出风应注意方向。有的车主在使用空调时,不注意调整空调吹风的方向,这不利于发挥空调的最佳效果。根据冷空气下沉、热空气上升的原理,正确的做法应该是,开冷气时将出风口向上,开暖气时将出风口向下。

三、低速行驶时尽量不使用空调。行车中遇到交通堵塞时,不要为提高空调效能而使发动机以较高转速运转,因为这样做对发动机和空调压缩机的使用寿命都有不利影响。

四、先关空调再熄火。有的车主常常在熄火之后才想起关闭空调,这对发动机是有害的,因为这样在车辆下次启动时,发动机会带着空调的负荷启动,这样的高负荷会损伤发动机。因此每次停车后应先关闭空调再熄火,而且也应该在车辆启动两到三分钟后,发动机得到润滑后,再打开空调。

SHIFT_the way you move
技术日产 人·车·生活



走进上汽大通 之八

与未来同行

5月15日,上汽大通G10“2014年APEC贸易部长会议官方指定商务车”交车仪式在青岛国际会展中心隆重举行。仪式现场,上海汽车商用车有限公司领导将上汽大通全领域MPV G10的钥匙正式交付到APEC组委会手中。在5月16日至18日于山东青岛举行的2014 APEC外交和经贸双部长会议上,上汽大通G10将作为官方指定商务车,以高端商务形象与出色的产品实力,高效精准地服务于此次APEC会议。借助APEC这个国际大舞台,G10将进一步展示上汽大通布局全球的雄图,加速提升中国汽车企业的国际影响力,并引领中国汽车市场的又一个黄金十年。

在众多的竞品中,2014年APEC贸易部长会议为什么会选择上汽大通作为指定用车?

作为上汽集团历经数年生产研发筹备的战略产品,上汽大通G10具有超越同级的“前瞻设计、澎湃动力、舒享空间、全面安全、人性科技”五大亮点,可满足消费者的全领域需求。从最早的英国皇家通勤、皇家邮政、皇家旅行各领域指定用车,到旗下V80车型成为2011年大湄公河次区域领导人会议指定用车,第七届中欧工商峰会会议指定用车,第九届中国国际航空航博会指定用车,G10成为第二届夏季青年奥林匹克运动会商务用车等,上汽大通国际化商用车品牌的高端品质已经受住了严苛的国际标准的考验。(雪辉)

一汽丰田COROLLA卡罗拉

故事连载之十二

I AM COROLLA
我,就是卡罗拉

全新第11代COROLLA卡罗拉:正式上市!



继北京车展“闪耀之夜”首次亮相,历经两个月的等待,备受瞩目的全新第11代COROLLA卡罗拉终于正式上市,从此走入人们生活。

6月19日晚,在上海的标志性地点——南京路世纪广场上,伴随着“I AM COROLLA我,就是卡罗拉”广告语所传递的自豪与自信,全新第11代卡罗拉荣耀上市。在上市会现场,两位卡罗拉先生——总设计师安井慎一与代言人古天乐首次面对面愉快畅谈。

全新卡罗拉共配备1.6L、1.8L两种排量、7个级别的全新卡罗拉,价格区间为10.78万元至15.98万元。同时,全新卡罗拉现已陆续到店,将全力满足市场高涨的购车热情。

为回馈消费者对全新卡罗拉的喜爱与等待,一汽丰田特别推出“六重尊享、盛情邀约”的新车关怀方案,包括:

8月31日前,选择“取我代之”的置换

用户,最高可享4000元补贴,进一步参与0首付融资方案更可享受1000元礼上礼;“贷”我回家”用户选择“管家贷”融资购车,最高可享3年免费保养;8月31日前,经由丰田老客户介绍成功购车,介绍人可获得2000元保养券,购车车主则可获赠2000元精品券,共享“好事成双”;8月31日前,成功购车的用户可获得与所购车同色、同牌照的专属定制车模,专享“我的定制”;用户只要到店试驾,便可“找我有礼”,获赠Hotel COROLLA甄选礼品,先到先得;最终,凡在8月31日前成功订车的用户均有机会“住在我家”,携全家免费入住精品酒店Hotel COROLLA套房。

此外,6月28日至29日,一汽丰田全国各经销商也将同步举办全新第11代卡罗拉店头发布会。上百场卡罗拉巡回展示活动也将在全国范围内开启,亮相本次上市会的黄金版卡罗拉将出现在各个巡展会场,让更多消费者分享全新卡罗

拉上市的喜悦!

随着全新卡罗拉的上市,一汽丰田还将建立COROLLA CLUB,为200万COROLLA车主营造一个温馨的大家庭,并将每年7月的最后一个周末设立为COROLLA DAY,让所有COROLLA车主从此拥有一个属于自己的节日。

全新第11代卡罗拉上市正值卡罗拉全球累计销量达成4100万台的重要时刻,相信凭借辉煌的品牌历史积淀、傲人的商品魅力、环环相扣的丰富的营销措施,以及极具市场竞争力的价格体系,全新卡罗拉必将续写传奇,再创辉煌。



如果您喜欢这期的一汽丰田卡罗拉故事,请登陆一汽丰田微博平台 <http://weibo.com/fmsservice> 或用手机扫描二维码,参与有奖问答活动。