



润华别克汽车公园店

1、借你8万,利息全免!即日起至9月30日,别克车系“18期息免大行动”,尊享0利息,0门槛,拥有一台爱车的梦想,现在提前18个月照进现实!即日起进店维修保养客户可享“附件礼品换购”,“打飞镖,中工时”等感恩活动!咨询电话:87986666

润华雪佛兰汽车公园店

1、快乐雪佛兰——精品装具爱车礼:雪佛兰装具全系超值套餐激情上阵,“膜”力组合套餐,“安全防护”超值套餐等夏日伴你畅行无忧,累加有惊喜,欢迎选购!咨询热线:87297866。2、快乐雪佛兰——二手车全品牌置换 享受免费评估。智换新情:全品牌置换享多重好礼,智换增值:雪佛兰本品牌高值回购;好友“荐”面礼:雪佛兰全系深度试驾完美体验,老友介新友,豪礼齐分享。咨询热线:87297866

润华雷克萨斯汽车公园店

润华雷克萨斯盛夏约惠季盛情开启,购车起点仅需5.38万,特供车型享冰点价,更有赠送购置税、保险以及延保等多重惊喜!8798 1111

润华雷克萨斯够级挑战赛再次开赛,来自江湖的各路雷克萨斯牌友,再次向冠军发起冲刺,到底谁将是新一期的润华雷克萨斯“够级好车主”,让我们拭目以待!6992 2917

润华Jeep汽车公园店

德系最强挑战者SUV——Jeep自由光震撼来袭!本周末史上最强大仲夏Jeep名车品鉴会即将在润华Jeep汽车公园店开启,不要犹豫!零利息让你开回家,清凉一夏,Jeep全系让你轻松拥有!本周末凡到店试乘试驾者可获赠价值1000元魔术师太阳膜现金抵扣券一张(最终解释权归润华Jeep汽车公园店所有)。87299818、87299819

润华商务奔驰高新店

润华奔驰7月挑战特惠极限:威霆限量钜惠4万,29.9万元从容尊享奔驰座

驾!为企业量身定制金融专案“9.9万元包牌”OR“日租300元”。奔驰豪华房车钜惠10万!188828666 即日起至7月31日豪华车主首次到店尊享:十九项免费车辆检测,维修保养免工时费!87527755 利华晟雷克萨斯

济南利华晟雷克萨斯家族完美主义轿车ES250精英版豪华版现车优惠3万元,ES250典雅版现车直降4.5万元,雷克萨斯ES350预定即优惠4.5万元,店内颜色齐全,现车充足,4年/10万公里免费保养保修,更有多项金融购车方案供您选择,缓解您的短期资金压力,欢迎订购。济南雷克萨斯利华晟旗舰店4S店,工业南路上的超五星55697888 山东大友集团

东风日产“媒体买断车”:加推60台,阳光6.68万起,骊威7.58万元起。不限户口、不限工作,即可轻松享受阳光,骊威上市之后最低价!东风日产爱车购车节正在进行中:1张身份证,2小时极速办理0利率购车专案!0531-8888 6888 从即日起到8月31日,凡东风日产老车主回厂即送空调免费检查,免费添加冷媒。同时更有换季大礼:免费享受轮胎养护剂,免费享受轮胎清洁养护剂、发动机线路养护8.8折。

DS济南大友旗舰店

济南唯一授权4s店济南大友旗舰店DS分时试驾本周六开始启动,免费预约上门试驾服务!详询8328 5555 地址:二环南路8296号(济南大学南邻)

济南菲源比亚迪

为了回馈广大消费者,比亚迪厂家携各地经销商3系轿车降1万元。济南菲源比亚迪推出L3钜惠万元的优惠活动地址:济南市历城区北园大街43号 服务热线88678999 88678998

济南开源雪铁龙

7月26日,济南开源雪铁龙推出购车破冰行动,尊享超低首付7折特惠,赢取清凉礼包,送上牌强险、免空调检测,7月26日,厂家领导亲临现场,限时30分底价签售,并现场抽出7名韩国品质游名额!全新爱丽舍优惠8000元,新世嘉优惠16000元,C4L优惠16000元,新C5优惠27000元,详询88678989 88600466

山东吉利超市

吉利汽车感谢6万车主家庭信赖,感恩回馈:1、凡进店用户可享受价值300元的免费空调杀菌,四轮充氮气;免费17

项全车检测;购买精品7折优惠,吉利汽车超市24小时售后服务热线:87292200

帝豪EC8全省唯一总代,全系钜惠2万元!7.98万起,全能商务座驾。69928000

山东世通斯巴鲁

19.98万元起的原装进口全时四驱SUV,7月购车保养、质保、保险不花钱活动倒计时进行中,全国紧俏车源现车销售,还有7天,先到先得!销售热线:68855885

山东吉通雷诺

雷诺4S店预约保养工时8折优惠,7月1日-7月31日够买3桶合成机油送机油滤芯免保养工时费,再加送精美礼品,独享空调系统免费检测!预约热线:87292258

鸿发森泉

购新赛欧(最高降0.75万元),全新爱唯欧自动挡(最高降0.72万)首付35%,可享18个月0利息!科鲁兹火爆清库最高钜惠2.4万元,呼朋唤友,新客户购车再减2000元,老客户送基础保养一次。创酷现车最全!迈锐宝特供版最高降3万元!科帕奇最高降3.8万元。详情咨询:0531-82787000/82072977

济南大谦

济南大谦上海大众7月26日隆重举办“至臻品质 舍我其谁——帕萨特(济南)品鉴会”,活动当天到店赏车客户均可参与试乘、试驾帕萨特顶配车型,并有现金优惠2000元的特价车型推出。更多活动信息欢迎致电帕萨特品鉴专线88988000

济南华飞

到华飞买悦翔V5送三年免费维护。现在到济南华飞长安4S店购买悦翔V5,同时选择济南华飞的服务。即可拥有济南华飞提供的三年免费维护卡,为了您的消费权益,特给予以下说明。车辆的正常维修、保养、养护给予配件及工时的全部免费。因交通事故类而产生的维修,以保险理赔为准。参与本次活动的客户需在济南华飞购买商业保险。活动热线88983333

济南福银

广汽传祺购车万元钜惠,更优惠的价格,更高的配置,广汽传祺与您不见不散。地址工业北路77号(永君钢材市场西邻)详情咨询61387800福银店为回馈新老客户,加群存电话,送玻璃水,空调清洗八折。24小时救援:18854101785服务电话88722063

巴西世界杯十大最佳VS北京现代十大经典

和巴西世界杯揭幕战一样重要,2002年,北京现代在各方关注中正式启程。与美国队队长邓普西开球仅仅29秒的最快进球同样速度惊人的,还有北京现代2002年当年签约,当年建厂,当年投产的“闪电出击”。媲美J罗的世界波进球的是2003年由伊兰特完成的首粒“世界波”。同本届世界杯“黑马”哥斯达黎加一样,北京现代从“参赛”之初便锋芒毕露。对车企来说,跨过一个百万辆就相当于一次大力破门,那么北京现代的“进球速度”堪比德国对阵巴西的密集进球。在短短6年时间里,北京现代连创5个百万纪录。收官之战结束,27岁的梅西捧起了金球奖。索八也因上市5个月

之后,月销量超过万辆确立了其“领军人物”的地位。2002年韩日世界杯,克洛泽横空出世射入他世界杯的第一粒进球,那一年,北京现代也正式加入“赛场”以索纳塔完成第一粒“劲射”。德国门将诺伊尔被称为本届世界杯“最靠谱”的门将,同样“靠谱”的还有北京现代的高水准服务体系。范加尔在排兵布阵上的精心规划与北京现代“教练组”在产品结构布局上的足智多谋有着异曲同工之妙。德国队如愿站上冠军领奖台,北京现代也在2013年成功登顶“双百万”(年产销100万、累计产销500万)巅峰,拿下成长历史中第一个最具含金量的“双料”冠军。(开雅)

配额最少30%

新能源公务车采购方案出炉

日前,国家机关事务管理局、财政部、科技部、工业和信息化部、国家发展改革委联合公布了《国家机关及公共机构购买新能源汽车实施方案》。方案指出,2014年至2016年,中央国家机关以及纳入财政部、科技部、工业和信息化部、发展改革委备案范围的新能源汽车推广应用城市的国家机关及公共机构购买的新能源汽车占当年配备更新总量的比例不低于30%,以后还会逐年提高。

应当按照适度超前、保障使用的原则,把新能源汽车充电设施作为城市公共基础设施,并鼓励具有资质的企业充分竞争,新建充电设施以及运营维护。

按照实施方案要求,除了限定公务车采购新能源汽车的比重之外,还会加强新能源汽车充电设施建设,保障充电需求,建成与使用规模相适应,满足新能源汽车运行需要的充电设施及服务体系。此外,地方政府

应当按照适度超前、保障使用的原则,把新能源汽车充电设施作为城市公共基础设施,并鼓励具有资质的企业充分竞争,新建充电设施以及运营维护。有专家表示,国家正在针对新能源汽车产业连续打出扶持“组合拳”,这是继7月9日国务院常务会议决定免征新能源车购置税之后,行业再迎重大利好,按照公务车每年1000亿元的采购计划计算,如果政策能切实落实《国家机关及公共机构购买新能源汽车实施方案》,意味着自主品牌车企通过新能源汽车迎来超过300亿元的市场份额。也就是说,将给自主车企的经营带来较为稳定的业绩提升。(小颖)

济南鑫泉 景逸S50现车到店 预售已启动



近日,记者从东风风行处获悉,其北京车展首发亮相的首款三厢家轿景逸S50已经于7月9日下线,目前样车已经到济南鑫泉4S店,新车已开始接受预定。这款三厢家轿是东风风行针对日趋升级的消费需求,以均衡的高性能、高品质表现推出的“高品质越级家轿”,售价在7万—10万元间。

景逸S50是东风风行旗下首款轿车,主要的目标消费群体是80后的“首购族”。他们工作相对稳定上行政班,购车预算在7万-10万元左右。他们正处于事业上升期,又是家庭的顶梁柱,他们渴望能兼顾事业与家庭的共同稳定发展。作为消费升级的一代,他们希望家庭的第一部车具有更体面、更舒适、更实用等特点。出于职场需要,他们可能会出入一些商务场合,一辆有头有尾的三厢车会显得更加大气稳重;为适合全家人的舒适驾乘,车内空间要足够宽大。东风风行正是看到80

后消费群在工作中和家庭生活中对三厢轿车的这些需求,从外观、空间、配置、性能等方面入手,以A+级的标准为他们量身打造了这款精致均衡的高品质越级家轿——景逸S50。

为满足这群消费者的“体面”要求,景逸S50以大气、稳重为设计理念,加入了动感元素。犀利的鹰眼大灯、三辐镀铬装饰的进气格栅使景逸S50的前脸更加动感;LED日间行车灯不仅增加了时尚感,还提高了行车安全性。上扬的车身腰线从前轮眉贯穿至尾灯,让景逸S50立刻显得灵动而具有活力。整车看起来稳重、成熟而又不失时尚活力,与80后的气质品味高度契合。

出于家庭用车的考虑,良好的乘坐舒适性是缓解家人旅途劳顿、关爱家人必须具备的。景逸S50的整车长4630mm,宽1790mm,高1526mm,尺寸的优势成就了景逸S50接近B级车的空间表现,使后排乘客的腿部

最大空间接近1米,可以自由享受宽大、舒适的乘坐空间,呈现出越级的优势。

完善的安全保护是家庭用车中重要的一环,景逸S50在安全上面面俱到。其全系标配博世9.0版本ESP,能够有效避免车辆出现跑偏、甩尾、侧翻,为行车提供充分的安全保障。同时,景逸S50还有前排双气囊、侧气囊、侧气帘,共六安全气囊,并配备了电子胎压监测装置,多种安全组合,全方位保护家庭成员行车安全,让消费者更为放心。

作为东风风行旗下首款三厢轿车,景逸S50以A+级的标准进入A级车市场,大气稳重的外观,满足了消费者的“体面”需求;接近B级车的大空间和丰富配置,满足了消费者对“舒适”的追求;中高端车型才有的ESP安全配置,满足了消费者对“安全”的要求,各方面都呈现出超越A级车的优势,并且7万~10万元的售价区间,相比之下将更具竞争力。



扫一扫关注济南鑫泉: 济南鑫泉4S店:0531-68815111,68819111 地址:山东济南槐荫区匡山汽车大世界东2区2号 平阴直营店:0531-87872399 商河直营店:0531-84802798 长清直营店:0531-87230555 售后服务热线:0531-81253866 汽车租赁电话:18653191771

上半年销量47.7万辆,同比增长21%

2014年上半年东风日产成绩斐然

2014年,在车市竞争激烈、国内整体经济增长普遍放缓的背景下,东风日产依然向更高的销量目标——110万辆发起了冲击。如今横行中盘,东风日产业绩斐然。上半年,东风日产双品牌全车系累计销量47.7万辆,同比增长21%,月均销量近8万辆,继续稳居国内车企第一集团军。

双品牌战略成效显著, NISSAN、启辰比翼齐飞

自2011年底发布“双品牌战略”以来,NISSAN和启辰品牌便共同成为了拉动企业冲击更高目标的强劲动力。上半年,NISSAN和启辰品牌比翼齐飞,均取得了优异的市场表现。其中,NISSAN品牌达成41.9万辆的业绩,同比增幅19.2%,维持了一贯的稳健增长。

而自主品牌启辰也以半年近5.8万辆的业绩,实现了32.5%的同比增长,整体销量再创历史新高,成为业内为数不多的在上半年实现正增长的自主品牌。而在销量节节走高,同时,启辰品牌在今年更是通过“牵手”恒大足球俱乐部,大力推广纯电动新能源车晨风等动作,为品牌在知名度和好感度上赚足了人气,走向产品力、渠道力、服务力的全面发展。

轩逸独领风骚, 奇骏异军突起, 天籁稳中有进

上半年,东风日产多款产品在市场上掀起了销售热潮。其中,奇骏、天籁、轩逸三大王牌车型强势增长,贡献了NISSAN品牌近6成的销量。

在竞争尤为激烈的中级车市场上,轩逸以出色的产品性能和良好的用户口碑,半年取得14.5万辆的成绩,同比增幅近30%。而在今年3月全新换代的奇骏,则以“黑马之姿”成为上半年东风日产最大的销量增长点。上市仅4个月,新奇骏的单月均销量就已突破1.1万辆,热卖全国,供不应求。和构成东风日产SUV双子星的逍客一起,以月均销量突破2万的姿态,成为中国SUV细分市场上不可小觑的实力派。与奇骏同为东风日产“双旗舰”之一的天籁品牌,在上半年的表现可以称得上“稳中

有进”,单月销量保持在1万辆左右,同比增长33.6%。

消费人群: 东风日产拥抱年轻化

数据显示,2014年上半年,东风日产卖出的47.7万辆汽车中,有超过17万辆卖到了80后年轻消费者的手上,占比高达36%。尤其是在消费理念前卫的广州、佛山、深圳等10个城市,其80后年轻消费者的占比超过全国的1/4。

上半年,新轩逸凭借出众的产品力,满足了逐渐成家立业的80后年轻家庭对“款待家人”的情感诉求,问鼎上半年“最受80后年轻人欢迎”的东风日产车型。而源自于欧洲时尚设计的新骐达,全面强化操控性能并搭载了先进人性化智能科技的天籁,则分列第二、第三。在年轻消费群体增长的同时,女性购车者的数量也在不断上升。上半年,有超过11.7万名女性消费者购买了东风日产车型,占整体销量的24.6%。对于女性消费者而言,主打“家庭”的轩逸以及彰显个性时尚的新骐达、逍客则更容易打动她们的“芳心”。

区域市场: 一二线市场有突破,“百城千县”大爆发

上半年,东风日产在各地市场全面开花。在一二线城市,凭借过硬的产品实力、丰富的车型选择和良好的品牌口碑,东风日产成功克服了市场饱和、限牌限购等不利因素的影响,深挖销售潜力,实现突破性的销量增长。临沂、沧州、大连、重庆、沈阳、深圳、南京这7个城市的销量增幅超过50%。

得益于2014年启动的“百城千县”战略,东风日产上半年在重点销售城市和三四五线新兴市场也取得了爆发性的增长。通过在全国选择一千个点和一百多个重点销售城市,作为销量和网络提升的重点,东风日产销售渠道向三四线市场“毛细血管”进一步扩张渗透。仅仅半年时间,“百城千县”战略便为东风日产贡献了97.6%的增量。(陆小虎)