

2015广汽传祺汽车杯齐鲁(巨野)冰爽夏夜汽车展



传祺7周年庆 感恩回馈狂派七重豪礼!

2015年上半年,广汽传祺销售6.15万辆,同比增长20%,继续保持高速增长态势。传祺GS4上市次月销量即突破万辆大关,成为最快破万SUV,成绩斐然。

7月,正值广汽传祺发展7周年之际,为感谢消费者的支持和肯定,广汽传祺特推“传祺7周年 感恩7重礼”年中大促活动:传祺全系产品参与,购车最高12000元优惠,0利率购车无负担,置换更享10000元豪礼,更有机会赢取游欧洲看巴萨机会,与梅西、内马尔等足球巨星亲密接触!

七重豪礼疯狂大促 促销力度史无前例

据了解,广汽传祺此次推出的

“传祺7周年 感恩7重礼”,促销活动形式丰富多样,优惠幅度史无前例:

一重礼:购买传祺GS5Super最高可享现金优惠12000元;传祺GA6和GA3S?视界最高优惠10000元;

二重礼:购买传祺GA6、GS5Super以及GA3S?视界的车主,将获赠价值2万元好驾驶员礼金;

三重礼:公务员购车最高可享5000元油卡;

四重礼:多种优选金融政策任你选:传祺GS4“创享贷”、GA3S?视界“致爱贷”、GA6“新时贷”、GS5速博“速博贷”,全系0利率,部分车型0首付,让你轻松拥有爱车!

五重礼:置换GS5速博、GA6额

外最高可享10000元豪礼(北京地区GS4最高可享4000元摇号置换补贴)

六重礼:购任意车型,赢取游欧洲看巴萨机会,与足球巨星亲密接触!

七重礼:到店即送试驾精美好礼!

节油挑战+巴萨促销 传祺终端活动形式多样

传祺GS4节油挑战赛激战正酣。各路民间高手不断刷新传祺GS4油耗纪录,在河南安阳站中,来自易车网的媒体行驶125公里,用油4.39L,折合百公里油耗3.5L!创造新纪录!值得一提的是,参加传祺GS4全国节油挑战赛,还有机会

获得油卡、传祺GS4车模与话费等多重大礼,赢取游欧洲看巴萨机会,与传祺共享7周年庆。

传祺模式/超强体系力 支撑7年跨越发展

广汽传祺始终坚持“为亲人造好车”的品牌理念,起步即与世界同步,在安全和品质上只做加法。在7年的发展历程中,广汽传祺用4年时间收获了超30万车主;超出30%的转介绍率,证明了传祺品牌在消费人群心中的良好口碑。

与其他自主车企不同,广汽传祺坚持正向开发,起步即杀入高端市场,与合资车型展开正面交锋,首创中国五星安全家族,荣

膺2013、2014年J.D.Power中国新车质量中国品牌第一。依靠全球研发网络和全球顶级供应商的鼎力合作,传祺生产有效降低浪费,并充分调动员工积极性,逐渐形成独特的传祺发展模式。正是其独有的发展模式和强大的体系力量,成为了广汽传祺不断前行的源源动力。

此次“7周年大促”,优惠幅度之大超出以往。这不仅是消费者购车良机,更展现了广汽传祺7年来的跨越式发展业绩,并实实在在的把发展成果惠及关心、支持传祺的消费者。更多具体优惠与活动详情,可到广汽传祺当地销售店咨询。(仪鲁哲)

中国品牌实力去到哪里 先从传祺GS4开始聊

国人总是呼吁,对于中国品牌要采取包容的态度。但是教授认为中国品牌已经过了襁褓期,是时候采取更加苛刻的标准去衡量中国品牌真正的核心竞争力。因为即便这样,我们仍然能在这些快速进步的品牌中找到闪光点。用“存在即合理”的角度来看,一个品牌能向市场推出车型,那么它们必定会有闪光点。

今天要聊的是中国品牌中整体车型颜值最高的品牌——广汽传祺,除了它旗下的传祺GS4刚上市外,还有一个原因就是传祺已经进入汽车生产2.0时代,已经实现全部产品由自己开发,运用平台模块化技术。

首先要聊一下颜值之于一辆车的重要性,即使在倡导理性购车的今天,外观的美丑依然是消费者

购车的基本判断条件。在山寨成风的大环境下,中国品牌的自主设计能力显得尤为重要。如果只是一名普通消费者,也许他只会粗浅地看一下车子是否顺眼。但是在教授看来,自主设计能力是否优秀,也是能从旁推敲出一个品牌的整体实力。

一款新车推出即引爆市场,在竞争白热化的SUV市场呼风唤雨,靠的当然不仅仅是高颜值。对于传祺GS4来说,与合资SUV相比,也丝毫不落下风。

传祺GS4搭载的200T(1.3T)发动机,峰值扭矩达到202牛米,数据上和现代ix25的2.0L发动机不相上下,但是低扭更为出色,燃油经济性更为突出。当初吉利推出1.3T发动机时,很长一段时间里我都是抱着怀疑的态度,时间证明1.3T在可

靠性方面也还算可以。

从2011年到2014年,传祺的销量是1.7万辆、3.3万辆、8.5万辆、11.68万辆,实现跨越式增长,有人说这是一个奇迹。诚然,这确实是一件让中国人骄傲的事情。传祺不是在玩概念或是寻找蓝海领域发展的路径,而是在国内最为成熟的市场中直面竞争,这需要实实在在地把产品质量做好。

要谈质量,不得不说生产的事。

中国品牌都知道逆向开发可以做到:短、平、快,但是弊端也明显,完全没有扩展性可言。正向开发的失败风险、资金投入和所需时间都不是逆向开发可比的,但是一旦成功过渡到收获期后,所得到的成果就非常丰硕。

传祺依然继续它看似较高的



定价,感觉总是比其他中国品牌高出半个水平。但是人们是否会接受这样的定位?从目前传祺汽车在大街上的能见度来看,看来消费者还是蛮喜欢这个品牌的。至少在整车设计、行驶品质上比同定位的竞品

要好上一些。

就像前面说的,整车品质才是造车的本质。当消费者开始变得更理智,变得更懂车的时候,那些山寨、玩噱头和堆砌配置的玩法已经行不通了。(仪鲁哲)



传祺7周年 感恩7重礼



更多优惠详情 请咨询销售人员

购车惠上惠

全系最高**12000元**优惠
好车主再送**20000**元现金购车补贴
公务员更享**5000元**油卡

金融助圆梦

0利率购车无负担
10000元豪礼轻松置换

活动赢豪礼

点赞**免费游欧洲**与巴萨巨星互动
到店**即送试驾礼物**



广汽传祺菏泽盛华店 地址:黄河东路汽车交易市场懂700米路南 销售热线: 0530-3133888 (东关店) 0530-3180888 (西关店)