

## 帝豪汽车信阳豫通店 年底推出两台特价车

信阳消息(记者 曹政)近日,记者从帝豪汽车信阳豫通店了解到,时值岁末限量冲关,该店车型均享万元以上巨惠,此外,还推出两台特价车,不仅能享受超高的优惠外,购车即赢5000元大礼包。

据了解,河南信阳豫通汽车销售服务有限公司是吉利汽车控股集团授权在信阳地区集整车销售、维修服务、零部件供应、信息反馈于一体的吉利帝豪汽车“4S”销售服务店及吉利汽车五星级服务站。同时也是信阳市唯一一家规模最大的吉利帝豪汽车4S标准店。

信阳豫通帝豪销售服务有限公司位于

信阳市区东312国道两庙村处,总投资2000多万元,公司严格按照吉利帝豪汽车全球统一标准设计建造,总占地面积3600平方米,拥有先进的设施,布局合理的专业展厅、维修车间、休闲区、信息角、客户服务中心等服务区域,处处体现服务于广大车主的人性化关怀。建成后的汽车展厅采用最先进整体落地式玻璃,具有三维采光效果。为方便客户,公司拥有帝豪EC7系列试乘试驾轿车、两台故障救援车,维修车间拥有最先进的举升机、空压机、四轮定位仪等先进设施,维修检测全过程采用电脑控制,并取得了二类维修企业资质。

## 奇瑞汽车信阳新东方店 邀您参加新春连环“惠”

信阳消息(记者 曹政)记者近日从奇瑞汽车信阳新东方店了解到,为庆祝奇瑞全球销量突破400万,企业倾情启动“感恩四百万新春聚划算”大型促销活动。即日起进店、试驾、购车全有礼,新春连环“惠”奇瑞倾力巨献,有车生活奇瑞助您早日实现。

据介绍,本次活动自2012年12月1日-2013年2月28日,连环“惠”促销在全国开展,参与车型囊括QQ、E5、旗云1、旗云2、旗云3、旗云5、新东方之子。活动期间,凡进店、试驾、购车的消费者均有参与,轻松享受进店惠、试驾惠、购车惠、幸运惠、金融惠五重优惠。除有机会

获赠礼包、雨伞或保暖手套,更可享受3000元节能惠民补贴、千元年货大礼、价值2000元安驾仪、“500L燃油大礼”以及最高4000元装潢,总计最高优惠幅度可达万元。不止于此,所有购车消费者还能参与中奖率100%的抽奖活动,有机会赢取万元旅游基金畅享浪漫假日。

对于部分年轻消费者而言,工作、房子、婚姻等压力让他们不得不精打细算,为了缓解他们在购车资金上的压力,早日实现有车梦,奇瑞汽车特推出全新信贷专案,集低首付、低利息、低门槛等多项特点,为年轻人打造汽车专属信贷方案。



12月16日,东风标致信阳鼎致店举行一周年客户答谢会,近百名新老客户参加了活动。据悉,在当日的答谢会上还举行了一系列的文艺活动和优惠促销活动。图为该店为客户准备的生日会。  
本报记者 曹政 陶中武 摄

## 广本信诚店 圣诞时机送豪礼

信阳消息(记者 曹政)随着圣诞节的临近,广汽本田信诚店加大促销力度,价格全年最低,其中雅阁最高巨惠5万元,锋范最高巨惠3万元,此外,每天仅推出一台特价车,至12月31日,新购车用户将获赠人车两全的保险保障,并有置换礼、双免礼、介绍礼等多项精彩好礼,让广大消费者享受到一份贴心的关怀与温暖。

据介绍,作为全球累计销量第一的中高级轿车,雅阁历经八代进化,全球销量即将突破1900万台。自进入中国13年来,累计销量也已突破130万台,为国内中高级轿车之首。作为130余万车主的共同选择,雅阁一直没有放缓前进的步伐,2013款雅阁在继承雅阁品牌诸多优势的基础上,融合三大价值进行全面进化。

作为全球最大、竞争也最为激烈的中高级车市,中国近年各种新车层出不穷,犹如过江之鲫。然而从没有哪一款车型能像雅阁一样经久不衰、独领风骚。雅阁这13年来不断的进取、突破与沉淀,无数次引领行业之先,获得的不仅仅是130万车主的选择与信赖——这130万社会中坚力量所组成的强大气场更让雅阁品牌深入人心,把雅阁带来的信赖与喜悦传递给千家万户。是什么让雅阁品牌有如此强大的号召力?桃李不言,下自成蹊。不靠车型噱头、不打价格战,雅阁的信赖感源自其品质与服务的精益求精。正是凭借品质、安全、服务全方位优势的高维度融合,雅阁赢得了国内最大的中高级车用户群体中130万余用户的信赖,并且这个数字还将不断上升。  
(杨洛)

## 陆风摘得COC年度冠军

日前,经过三天的激烈角逐,2012赛季厦门集美全国汽车场地越野锦标赛(COC)总决赛在厦门圆满落幕。作为国内最早的专业越野车队和官方越野赛事“百冠王”,陆风车队凭借著名赛车手何伟、何懿冬、吕亦瑜三人的出色发挥,以及陆风X9和X8的强大实力,一举夺得总决赛柴油组厂商杯冠军,和年度柴油组厂商杯冠军。同时,车手何伟、何懿冬还分获总决赛柴油组个人赛冠军、季军,何伟和吕亦瑜分获年度柴油组个人赛亚军、季军。

在所有参赛的车队中,陆风车队的三名车手被称为“神奇三人组合”,他们不仅驾驶技术一流,参赛经验丰富,心理素质也相当过硬。而且他们也是COC比赛中最稳定的一支队伍,阵容从来没有过改变调整,更创造过三人会师领奖台的奇迹。这次厦门站也是如此,三人稳定发挥,突出重围,经过激战顺利会师决赛。

全国汽车场地越野锦标赛(COC)是全国规模最大的专业越野盛事,对参赛人员和参赛车辆的要求都很高。作为中国越野赛事的

先行者,陆风汽车从2002年首届全国汽车场地越野锦标赛开始就坚持以量产SUV参赛,至今,已经驰骋COC赛场整整十年,并以强大的产品实力赢得了“百冠王”的称号。

2012赛季全国汽车场地越野锦标赛柴油原组组的比赛,陆风车队因为赛车改装耽误了参加前几站比赛的机会,但在河南林州站的比赛中,陆风车队以强大阵容亮相,强势回归。两辆新改装的陆风X9和首次出征COC的陆风X8,展现出了强大的竞争力。

一直以来,陆风汽车注重并赋予了越野车丰富的文化内涵,并坚持以“打造中国最专业的中高端XUV品牌”为己任,相信COC赛场上的成功,会让更多人信赖陆风产品,并为以陆风XUV为代表的自主SUV的强大崛起所震撼。  
(晓琳)

J.D.Power2012 中国汽车魅力指数发布

## 别克三车荣膺细分市场冠军

日前,J.D. Power 亚太公司正式发布2012年中国汽车性能、运行和设计研究SM(APEAL)报告,在报告所涉及的10个车型细分市场中,别克品牌旗下的双英(英朗GT/英朗XT)、GL8分别在中型车细分市场和MPV细分市场中获得第一。

J.D.Power 中国汽车性能、运行和设计研究SM(APEAL)即中国汽车魅力指数研究,今年已经进入第10个年头。这项研究主要根据新车车主的评分来评测车主在2~6个月用车期对于车辆性能和设计的满意度,全面综合考评各个细分市场的汽车产品。2012年度的研究以2011年10月至2012

年6月之间20270位新车购买者的反馈数据为基础,涵盖了67个品牌的217款车型。这项基于“客户之声”的联合研究源于对相关行业产品的随机抽样,完全反应消费者的意见,由此确保了报告的独立性和中立性。

在竞争激烈的中型车细分市场,上海通用汽车别克旗下的英朗GT/XT以856分领跑中型车细分市场。作为别克征战中级车市场的两张王牌,英朗GT凭借以中高级车标准打造的强势产品力,为新一代主流进取中坚带来越级用车体验;五门运动轿跑英朗XT则以其时尚动感的轿跑设计和

“力”与“美”兼具的运动特质,在个性轿跑车市场独树一帜,在中高级车高端市场引领了运动轿跑新风潮。别克另外一款畅销车型GL8自从十多年前开创国内MPV市场以来,就以强大的综合实力统治着公商务MPV市场。2010年年底上市的GL8豪华商务车标志着别克品牌正式进军豪华公商务MPV市场,使别克品牌在MPV市场上实现了对豪华及中高档公商务MPV市场的全覆盖。在2012 J.D. Power 中国汽车魅力指数中,别克GL8凭借出众的品质,以858分的成绩排名MPV细分市场第一。  
(田田)

## 文化之旅持续热销 海马骑士践行“行走精神”

近日,“骑士文化之旅暨海马汽车全系直销会”走进西安、台州、信阳、深圳四地。海马汽车为庆祝骑士环越珠峰凯旋和骑士经典版上市而举办的文化之旅活动,在传播骑士行走文化的同时,还特别推出了针对海马全系车型的特惠政策,以回馈消费者多年来的厚爱。活动当天热销443台,整个海马直销会销量已累计突破3469台。

本次活动旨在全面展现骑士三年文化行走与探寻壮举,介绍骑士经典版高性价比、高品质优势,并以海马“骑士精神”与大幅度优惠活动答谢消费者多年来的支持与厚爱。在活动现场,消费者欣赏了骑士文化考察活动的展示,感受了骑士文化行走的魅力,购买骑士车型,还可享受立减1万元的特别优惠。

海马汽车活动负责人表示:“在此次文化之旅活动中,我们感到非常欣喜与自豪,消费者踊跃参与各个环节,并有不少人现场下单订车,这些都是对海马汽车产品的肯定。在以后的发展中,我们将继续坚持脚踏实地、感恩惜福的企业理念,为广大消费者带去高性价比产品。”(庆华)