



李瑞英张宏民

离开《新闻联播》



信阳亮源福特

“525,终于等到你”大型团购活动完美落幕



图为活动现场客户踊跃交订金。曹政 摄

信阳消息(张斌)日前从信阳亮源福特4S店了解到,于2014年05月25日特别推出的“525,终于等到你”大型购车活动,在信阳锦江国际大酒店圆满落幕。

活动现场,整个会场座无虚席,在工作人员精心、贴心的安排及现场活动的轰动下,高潮迭起。为全力回馈客户,本次活动以前所未有的优惠幅度以及现金抽奖让客户感受福特汽车带给大家的优惠。

据该店销售顾问介绍,活动当天订车客户不仅获得了美容保健佳品——苏州姑苏高档天蚕蚕丝被,更可参加“炎炎夏日,冰箱相送”抽奖环节,四台名牌冰箱,两轮抽取,幸运之神当场揭晓。

信阳亮源福特4S店位于信阳市312国道南侧,毗邻京港澳高速,地理位置优越,交通便利。标准亮丽的汽车展示厅,配备国际先进维修设备的维修车间,科学合理的管理制度,专业的服务技能,再加上优秀的员工,我们相信能让每一位顾客在使用产品的同时,更享受到优质、专业的高品质服务,为您的有车生活增色加彩。



汽车工作室

负责人:曹政

电话:13837664028

E-mail:xywbcz@163.com



5月25日,信阳悦达起亚在店内举行的豫南地区万人限时抢购会落幕,现场交车订车量将近40台,本次活动增加了潜在客户,挖掘了集客,活动取得了丰硕的成功。图为活动现场销售顾问正耐心给客户讲解。曹政 摄



5月26日,备受中国BMW车迷们期待的“2014 BMW 感受完美”体验日郑州站完美落幕。作为BMW已成功举办12年的全系产品品牌体验活动,“BMW 感受完美”为广大BMW客户和车迷提供了一个生动全面而充满乐趣的平台,去充分了解BMW品牌文化、产品特色和创新科技等,而有机会体验全系车型更是为参与者们带来无尽的驾驶乐趣。图为试驾会现场。曹政 摄

北京现代信阳全程店

21800元

瑞纳包牌开回家

5月31日,北京现代信阳全程店将举行尊享底价总经理签售会活动,让你一省到底。活动当天朗动可享0购置税0利率,并隆重推出“21800瑞纳包牌开回家”,更可尊享一年免息让您畅享实惠,凡活动当天购买IX35即可获赠巴西世界杯足球纪念品一份,数量有限,送完为止,现场更有惊爆特价车特惠直降等你来,正在持币待购的你,可要抓住机会赶快去北京现代信阳全程4S店看看吧。

“我想买辆车,但是手里闲钱不多,贷款利息又高”,你是不是也面临着这样的苦恼?你是不是也看中了一款车型却还在徘徊犹豫?别急,先恭喜您遇到好时候了,北京现代信阳全程店5月31日隆重推出的“21800瑞纳包牌开回家”,既购买瑞纳只需首付21800元,即可享受北京现代车主贵宾礼遇,不仅一年免息,更可享受全程包牌服务。全新中高级座驾——北京现代朗动更是推出了0利息0购置税,让您畅享实惠!

¥21800,买不了房娶不了妻,但却可以拥有一个完美“情人”!即日起,只需¥21800,北京现代瑞纳包牌开回家活动,更有一年分期0利息让您畅享实惠。(全程)

车用越久越划算

前段时间,新年检规定公布,新车六年之内,不用上线检查。这是好事,去过年检的人都知道,年检那个累,开车出门年检,没四五个小时,不能回到家。朋友向笔者建议,干脆将笔者那已经快六年的车卖掉,换辆新车,享受免年检的福利。对此,笔者坚决拒绝。姑且不说去年刚刚年检完,该受的罪已经受完;更为重要的一点,车用越久越划算。

这不是玩笑话,随着年限和里程数加长,车的状况会下滑,需要维修的地方愈来愈多。但是,如坚持使用,省下的钱要比将车卖掉再买辆新车,要多得多。

身边便有这样的例子。最近一个朋友用3万元的价格卖掉一辆十年飞度,亏7万元。别嫌亏得多,另外一个朋友用15万元卖掉不到四年的思铂睿,亏10万元。再另外一个朋友打算将手上的三年奔驰C卖掉,买时27万元,去到二手经销商处一问,只能卖16万元,亏11万元。这三款车笔者都见过,坐过。思铂睿和奔驰C车况不是一般的好,都没怎么开。飞度最老,却也就底盘稍有点杂音。

账很容易算,飞度一年折旧3千元,思铂睿一年折旧2.5万元,奔驰C一年折旧3.7万元。如果以里程计算,飞度每公里折旧不到3毛钱,思铂睿每公里折旧超过2元,奔驰C最贵,超过3元。其实,三款车残值率并没有差别那么大,使用年限太短是主因。

可能大家不知道,充斥美国二手车市场最多的是这样的车:车龄10年,里程30万公里左右。就算这样的二手车,还是有人买,因为便宜,买回去,修修补补,开到50万公里。

某种程度上,汽车与飞机一样,只要及时更换损耗零配件,便能一直服役下去,无需报废。如果你能将一辆车开到不能再开,不能再维修,那么恭喜,你省下最多的钱。

网络有个这样的段子:过去,东西损坏,只会想到修;现在,东西损坏,只会想到换。这段子主要针对高离婚率的现状,其实,套用在汽车上也合适——汽车损坏,大可以去修,别老是想着要换。

笔者对现在手上这辆车的规划是

“2020年,20万公里”,必须两项都达标。现在是“2014年,6.5万公里”,按照现在的年里程数,2020年还真开不到20万公里,没事,不到便一直开下去。即便到20万公里,也不一定卖。

也就是上个礼拜,笔者第一次远离4S店,将车开到外面的连锁店,进行保养。一下子很不习惯,太便宜——全车检查,更换机油,还进行一项清洗机油管道项目,总共才215元。当然,机油是自己买完带过去。临走时,师傅温馨提示,下次保养是7.5万公里时。笔者惊讶,车辆使用手册建议8000公里保养一次!师傅肯定的回答,10000公里绝对没问题。能不能信?笔者打算相信,车没那么容易坏。

将车开尽可能久,如有可能,传给子,子再传孙。说不定,届时,车企为进行宣传,用一辆全新车型将旧车换回去。真别说,这种例子还真有。(周伟力)

○ 车市评弹



汽车消费投诉维权线索征集

如果您在汽车购买、消费、使用过程中有疑问,如果您了解汽车销售和售后的内幕,都可以告诉我们,我们将和您一起维权,共同维护良好的市场消费环境。

电话:13837664028 6207101

电子邮箱:xywbcz@163.com

车友群:175893049