

## 车市动态

放“价”到底 厚“惠”有期

## 我市车企开打庆生“促销战”



信阳消息(记者 董文俊 张继疆)刚刚过去的6月,我市车市经历了十年来最大规模的年中促销,各4S店的营销人员绞尽脑汁地为促销活动安排了各种噱头与口号,进入7月,多家4S店纷纷迎来了自己的建店周年纪念日,而随着这一波“庆生”的暗战攻势,我市车市又将迎来新一波“师出有名”的大幅度促销活动。

#### 广汽传祺信阳骏海 借传祺GS4东风 逆势“涨停”

对于自主品牌来说,哈费用H6创造国内SUV销量的奇迹;吉利推出博瑞,扬言是最美中国车;比亚迪依旧喜欢玩电动车,一秦一唐誓要刷新各种速度榜……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,而上市首月销量超过6500台,在市场持续低迷的6月销量破万台,成为最快月销破万中国品牌SUV……上市两个月的GS4,无疑以这份令人惊讶的答卷成就了传祺逆势涨停的“传奇”。

广汽乘用车总经理吴松在GS4上市时曾表示,先期每卖出一台GS4手动挡精英版以下车型以及手自一体豪华版以下车型都是赔钱的,待后期整体销量提升后会实现盈利。显而易见,广汽传祺把更多利益让给了消费者。

作为广汽传祺豫南旗舰店,信阳骏海店于2014年7月15日正式开业。同时,在“为亲人造好车,让世界充满爱”的宗旨下,“凌云翼”家族三款新车也顺势依次上市。信阳骏海店总经理余润成表示,随着一系列试驾体验如火如荼地展开以及与《变形金刚4》《一年级》展开的跨界娱乐营销,传祺GS4频频出现在公众视野中。广汽传祺的服务网络今年将进一步下沉,着力打造30公里服务圈,为消费者提供更多便捷迅速的购车服务。

#### 北京现代信阳和润 放价到底与放假到家

7月1日,北京现代信阳和润4S店三周年店庆活动正式拉开了序幕,据了解,在周年店庆活动期间,该店准备了多重大礼回馈我市消费者,其中包括0利息分期付款,和润4S店携手北现金融、建行、农行、工行打造八款0利息车型,其中途胜、索八、悦动,1年0利息;ix35、瑞纳、瑞奕、全新胜达,2年0利息;索九,3年0利息。店庆活动期间,部分车型最

高优惠6万元,活动期间购车送1年常规保养和和润大礼包;所有客户到店即可享受车辆免费检测,所有保养客户15000KM以上保养即可赠送价值288元空调系统免费清洗,距离店内80公里客户凭单程高速小票冲抵工时费,保养维修费用超过1000元客户赠送玻璃水2桶;办理会员卡充值4000元客户在优惠基础上再送常规保养一次(当日保养不使用)。

信阳和润4S店总经理张晓辉表示,成立三年来公司都在不断成长、不断进步,先后获得北京现代2013年度M/S进步排名奖、北京现代名图全国销售竞赛第一名、又于2014年度中标信阳市公务用车维修单位。信阳和润4S店所有人员正以饱满的热情和精湛的技术为广大北京现代客户提供最优质的服务。三周年店庆,不仅是“放价到底”,同时也希望北京现代也能“放假到(消费者)家”。

#### 雪佛兰信阳新纪元 店庆八周年 厚“惠”有期

7月11日,作为该店八周年店庆活动感恩回馈的一重大礼,信阳新纪元雪佛兰4S店展厅,将现场推出20辆特价车,全部0利润竞拍。此外,还有数重优惠等着当天到店的消费者,报名交500元诚意金的客户,进店即可得到雪佛兰纪念版水杯,抱枕和多功能数据线,数量有限,先到先得;现场订车更有机会获得冰箱、空调扇、自行车、帐篷等精彩好礼;任意车型置换雪佛兰可享3000元置换礼包;老客户介绍新客户成功购买任意一款雪佛兰车型,可获得常规保养+行车记录仪一部。

信阳新纪元总经理高永萍表示,信阳新纪元汽车销售服务有限公司是河南新未来投资有限公司旗下企业之一。八年来,公司秉承“创造员工价值、创造社会价值、创造股东价值”的企业宗旨和“一切以顾客为中心”的经营理念,恪守“忠恕、团队、安全、创新”的核心价值观,传承“向上、执着、严谨、关爱”的企业精神,依靠一支训练有素、富有使命感和团队精神的专业员工队伍,注重不断学习和积极创新,为顾客带来安全、舒适、放心、快乐、物超所值的服务体验,致力于将优秀的产品和服务为消费者带来驾驶者的快乐与骄傲,努力将“新纪元”打造成为值得信赖、自信睿智、乐于表现、年轻活力的优质服务品牌,向“传承百年、创造未来”的宏伟愿景坚定迈进。



欢迎扫描二维码,关注“汽车信阳”,参与话题互动,安全驾驶,文明开车,各位小伙伴,遇到碰瓷儿的、加塞儿的、闯红灯的家伙,你还可以拍下不文明驾驶行为,戳开“汽车信阳”微信公众号,发图,我们和680多万市民为共建“文明信阳”一起声讨他!并向不文明驾驶行为“say no!”

## 信阳起亚4S店 深度试驾招募中

信阳消息(记者 刘远强)对手越强大,挑战越刺激;关卡越坎坷,颠覆越彻底;车好不好,试了才知道。7月11日,由信阳悦达起亚4S店举办的起亚汽车深度体验试驾会即将拉开序幕。届时将有职业车手、起亚车主嘉宾和本地媒体代表共同体验。本次试驾会专门针对热爱生活、勇于挑战的汽车爱好者们,专业的试驾场地,让

车友真实地感受起亚汽车带给您的操控魅力,参与活动就有奖品,当天订车客户还可享受东风悦达起亚试驾会特别优惠政策。

淡季促销力度大,近期有购买起亚汽车的市民不妨借此良机拨打本报经典栏目“购车我来帮”报名参与。活动当天,凡通过本报报名参加购车的市民,我们将替您砍价、帮您拿下“总经理折扣”!



## 洗车

持续一周的阴雨天气终于放晴,趁着天气晴好,许多车主纷纷将自己“爱车”开到洗车店进行清洗。7月6日,记者路过我市大庆路看到,不少洗车行、汽车美容店洗车生意十分火爆,一大早灰头土脸的大小车辆便聚集到各个洗车店自觉地排好队,准备帮自己的爱车“洗白白”。大庆路车行天下汽车装饰店负责人告诉记者,这两天我们的洗车生意十分火爆,每天的洗车数量比前段时间多出了两三倍。

本报记者 刘远强 摄