

# 江苏瑞沃—— 为您打造“终身价值”

江苏瑞沃汽车贸易有限公司,一个成立于2007年10月,在南京汽车市场竞争日趋激烈的今天,注重客户与产品“终身价值”的汽车贸易公司,正蓬勃发展着。

作为一家大型的汽车贸易公司,江苏瑞沃汽车贸易有限公司注册资本一千万,占地面积四十余亩,完全按国际化标准兴建江淮汽车4S店。公司下属两个汽车“4S”店,两个“3S”店,一个“2S”店,主要从事江淮瑞风商务车、瑞鹰越野车、宾悦轿车等品牌代理,为客户提供江淮汽车标准化的销售、维修、配件、信息反馈服务。

其中,江苏瑞沃4S店位于南京市江宁区东山工业集中区汽车园,4S店所有硬件

设施、软件配置、人员培训等完全依照江淮品牌经销商全国统一的标准来构造,为客户的车辆购买与使用提供了优质的保证,也使得更多的汽车消费者能够有机会亲身感受江淮汽车的优秀品质。同时,江苏瑞沃预计在江浦、高淳等地成立分公司。

江苏瑞沃在全面承诺产品质量为客户贡献是最大价值的同时,更着力于为消费者提供卓越的产品“终身价值”,为此,江苏瑞沃汽车贸易有限公司推行了江淮品牌全国最高标准一致的新车购买和售后服务理念——Only for you,向用户提供国际同步的一流服务。

另据江苏瑞沃汽车介绍:日前,江淮宾悦成功上

市,该车在融合众多历久弥新的经典元素同时,功能配置更强调传承儒家中庸思想、适度适用和不余不省。造型设计由江淮汽车意大利都灵研发中心承担,外形圆润、线条流畅的设计赋予整车自然、协调、恰到好处的视觉美感。宾悦的客户价值诉求“ONLY FOR YOU”,鲜明地表达了江淮轿车以制造过程为抓手,以消费者价值体验为核心的经营理念。江淮宾悦以最低价10.77万元入市,已给国内自主品牌中高级车市树立起业内的新标杆。位于南京市宁溧路1号—5(大明路与宁溧路交叉口处)的江苏瑞沃汽车形象展示厅将随时恭候消费者的光临。

## 全国最大规模 又一家广丰4S店落户南京

1月17日,南京协众友旭汽车有限公司在江宁区东麒路正式开业,成为南京地区的第三家广州丰田特约经销商。

据介绍,南京协众友旭汽车有限公司隶属于南京协众集团,主要经营丰田汽车享誉国内外的凯美瑞。前期投入了2000多万元,花巨资打造“B+”级。1月8日,该公司一次性通过了广州丰田总部的验收。记者了解到,一直以来广州丰田对其授权的经销商都有着十分严格的要求,在全国范围内能够一次性通过验收的4S店并不多见。该店集整车销售、配件供应、售后服务和信息反馈四位一体。目前,无论硬件还是软件,都代表了国内广丰4S店的最高水平。据介绍,协众友旭的销售服务及维修团队人员,都有着3年以上的汽车



开业仪式上,协众董事长陈存友为狮子点睛 常青 摄

行业工作经验。

此外,协众友旭总经理何凯表示,近年来在汽车市场竞争激烈的情况下,凯美瑞脱颖而出,得到了消费者的一致认可。在市场份额不断扩展的同时,广州丰田也

更加重视销售和售后服务的专业水平。协众友旭作为南京地区的新生力量,将秉承广州丰田“客户第一”的理念,为青睐凯美瑞的南京用户带来更多的喜悦和惊喜。 快豹

## “卡罗拉”杯 摄影比赛揭晓

由一汽丰田南京地区经销店共同举办的“记录精彩瞬间,秀动炫彩生活”卡罗拉杯摄影大赛活动日前落下帷幕。该活动举办期间,得到了南京诸多媒体和摄影协会以及摄影网站的积极参与和支持。

本次大赛共收集作品100余幅,内容涉及:汽车、民俗、自然等内容。最终有15幅作品获得各类奖项。此活动的颁奖典礼于1月19日在南京石城现代艺术创意园隆重举行。来自南京的卡罗拉车主刘传俊先生以作品《情迷卡罗拉》技压群芳,获得本次大赛的一等奖。

出席本次颁奖典礼的嘉宾有来自一汽丰田南京各经销店的总经理、卡罗拉车主。在颁奖典礼上,评委之一的中国摄影协会理事、南京大学艺术学院摄影教授谢白对获奖作品作了精彩的点评。本届“卡罗拉”杯摄影大赛是以汽车文化为主题,展现一汽丰田卡罗拉的品牌服务形象,品味车商的企业文化内涵,倡导一种人·车·自然完美和谐的生活。

## 华普海锋登陆南京 到新申大购车送超值大礼

华普海锋三厢轿车1月18日在南京江苏新申大汽车贸易有限公司正式上市。1.5L舒适版售价58888元,1.8L舒适版售价61888元。

海锋外形整体劲美大气,前脸采用欧式风格设计理念,整体设计硬朗气派。新式的晶钻灯泡,外观上动感,照明效果上又可提高驾驶者于夜间行驶的安全性。而搭配整体车身设计的美式流线立体鼻翼线,则采用CAD、CAE全数字化开发,对于车

辆前方撞击的保护也有加强作用。从车身安全来看,从全金属封闭承载安全车身到四门防撞钢梁,全新自主研发的6项安全技术专利的应用,再到前保险杠的行人保护泡沫,华普海锋已把安全的概念扩大化。

日前,上海华普启动“华普车·华夏情”动态服务行销活动,凡近日到南京新申大汽车贸易有限公司购买任何一款华普汽车,均可享受4000元超值大礼。 快豹

## 荣威750发力公商务车市场

国内市场对中高级车一般称之为“B级车”,不过从2007年开始,中高级车市开始出现一个全新概念——“B++”,也就是在外形、轴距、动力性、操控性、安全性等方面都超越了传统B级车的概念,接近C级车的水平。

2007年新上市荣威750以欧洲高档车才有的主动安全配置与优雅外形,掀起“B++”车型新趋势;2008年1月6日上市的第八代雅阁,则制定了“B++”的明确概念。2008年公商务车市场尚未开启,荣威750与新雅阁这两款“B++”车型已经先声夺人,引领公商务用车这一细分市场。荣威750的车身

长度接近4.9m,外形空间参数表明其已经接近C级车的概念要求。在体现实际车内空间的车身轴距上,荣威750史无前例地达到了2849mm,为后排乘客提供接近行政级的乘坐空间。考虑到公商务用车的主要用途对后座舒适性要求较高,以及荣威750优雅品位的外形,必将成为2008年公商务车市场首选。

来自上汽荣威南京地区唯一代理商——江苏华海和成的消息称,新年伊始,荣威750频频出手,出台金融车贷方案,力推“贺岁限量版”车型,未来随着荣威750 1.8T车型的推出,荣威750将全面发力中国公商务车市场。

# 首付 7.5 万元 全年零利息 荣威 "750 金融计划" 圆你汽车梦

首付 7.5 万元,就能开走荣威 750!近日,从上汽荣威南京地区唯一经销商——江苏华海和成汽车销售有限公司获悉,为了庆祝新年,回馈消费者,上汽荣威特别推出新春促销方案,启动“750 金融计划”,同时推出荣威 750 贺岁限量版车型。

据介绍,按照荣威“750 金融计划”,凡购买荣威 750 轿车的顾客,只需首付 7.5 万元,就能获得首年 0 利息贷款服务,把车开回家。不仅如此,这个车贷计划还引入 GMAC 融资业务,可根据客户需求,度身定制各类贷款服务。此举不仅让消费者享受到分期付款的轻松,还免除了高额贷款利率的负担,有效缓解了资金压力,使消费者有机会将资金用于投资理财,开辟升值渠道,可谓一举数得。

由于央行屡次加息,迫使贷款购车的形势越来越严峻。0 利息对于荣威这样的中高级车型而言,无疑是非常难得的。目前,全国多家荣威经销商已经启动了这项举措。上汽荣威江苏华海和成汽车负责人介绍,此举实施以来,得到了不少消费者的认可,通过该项按揭成功购车的人明显增多,按揭率上升了 40%。

在荣威“750 金融计划”推出的同时,荣威 750 贺岁版也随即上市。年初推出的贺岁版荣威 750,是为了回馈广大客户在荣威品牌年中对荣威 750 的支持。据悉,荣威 750 作为上海汽车整合全球优势资源、高起点打造的第一款国际化中高级轿车,从 3 月底上市以来,实际销量突破 17000 辆,月

均销量近 2000 辆,稳居同级别 V6 发动机细分市场前三甲。2007 年是荣威品牌建设年,不仅取得销售上的成功,在市场推广和品牌建设上,荣威品牌知名度从零开始一路飙升至 60%, 上升速度居今年新上市汽车品牌第一位。荣威 750 凭借 2.5 V6 单一

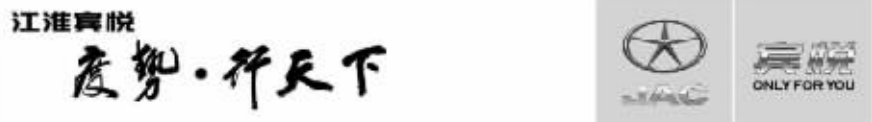
车型,就在竞争激烈的中高级轿车市场成功立足。“2007 最值得期待车型”、“2007 年最佳中高级轿车”、“最佳发动机奖”、“国际唯

美汽车设计大奖”、“第四届中国杰出营销奖”、“最佳品牌建设案例大奖”等,一年收获三十多个奖项,是荣威站稳中高级轿车市场最好的例证。荣威 750 以卓越的产品品质、差异化的创新营销手段,成功开创了中高级轿车“第四极”。

在荣威稳步发展,品牌深入人心之时,借农历新年即将到来之际,江苏华海和成特向上汽申请到 25 辆“贺岁限量版”,客户只要在 2 月 29 日前购买,就可以享受荣威特别准备的过年超大优惠。

业内人士分析,每年 1 月份都是车市旺季,因为很多人有买车回家过年的愿望。商家为了争夺市场,优惠让利等促销措施也特别多,但是买车贴息这样的方式在中高级车市还是第一次出现。在股市持续走强的今天,这样的购车方案无疑会受到部分股民的追捧。

江苏华海和成汽车销售有限公司  
地址:江苏省南京市宁南大道 18 号  
电话:025-52886777



**江苏瑞沃汽车贸易有限公司**

地址:南京市大明路与宁溧路交叉口香叶树1号 销售热线:025-52655168

**“宾悦·新浪”**

2008北京国际车展模特选拔大赛火热报名中……

报名时间:在2007年12月21日-2008年2月20日  
五大赛区:成都、济南、深圳、郑州、合肥  
详情请登录: <http://auto.sina.com.cn/z/jacsinamodel>