

威志巡展 领跑2008车市

日前,“威舞神州 品质分享”威志品牌发展之路全国巡展活动正式启动,掀起了2008年车市旺销的第一波浪潮。

本次活动是由天津一汽主办,在云南、四川、湖南、广西、广东、福建、浙江、江苏、山东、河南、山西、河北等12个省区陆续展开,为消费者献上2008年第一场汽车盛宴。

自2006年上市以来,威志凭借卓越的性能表现以及良好口碑,成为国内经济型轿车领域的标杆车型。回顾威志的辉煌历程:“一次全碰”——国内第一个成功完成“全碰”测试的车型;“两夺大奖”——2006CCTV年度经济型轿车大奖和2007中国汽车节油群英会冠军。

“三次远征”,更是将威志的传奇色彩推到顶峰。在2006年的“中阿和谐之旅”中,威志车队横跨亚非两大洲,累计行程2万多公里,四辆威志经受住了高温、高寒、高原、撒哈拉沙漠等严峻考验,完成了国内经济型轿车首次高难度实际路试的挑战。

2007年年初的“中澳OBD挑战之旅”,在20多天的时间里,10款威志赴澳洲拉练万余公里,通过OBD系统热带气温校准、发动时的高温IAT/冷却系统校正、高温下的功能情况检测等诸多项目检验,成为首个成功在国外挑战实地高温、高湿测试的中国自主品牌。



三地突击 看致胜如何用品质说话

作为中高级车市四大天王之一,头顶“007座驾”光环的蒙迪欧-致胜,上市已两月有余。消费者对这款福特欧洲有史以来科技最先进、工艺最精良的旗舰车型有何“心声”?带着这个疑问,针对三地致胜用户的“突击检查”,就此开始。

东北大连: 稳定安全,成就雪后“良驹”

提车仅20天,但拥有11年驾龄的李先生显然不输给业内人士,“致胜用的是EUCD平台,除了现在的路虎 Freelander II, Volvo S80, 将来VOLVO S6及捷豹的一款车型也将基于它生产。谁都知道这几个品牌都是世界上最安全的车。”

安全第一,而稳定性也是雪地上必不可少的法宝。致胜高端车型配备规格为235/45Z R17 97W的高性能轮胎,这种大规格的宽胎,较同级车而言,抓地性

能更佳。在雪后湿滑路况下,保证了车身稳定性,提高了车辆操控性和驾驶舒适度。

此外,蒙迪欧-致胜标配ABS、EBD以及超大四轮盘刹,高端车型上还装配了EBA和ESP。同时,它的前后刹车盘直径分别为330mm和302mm,达到了同级车中的最大尺寸。“有了这套刹车系统,我心里有底了很多。毕竟,紧急情况下,半米都关乎生命啊!”

西南重庆: 卓越操控,演绎山路弯道王

重庆,依山而建,道路复杂,弯路、坡路多,素有“山城”之称。其道路状况,对车辆操控和动力性能要求极高。

在这个需要勇气去尝试的山城道路上,看似柔弱却勇于挑战的刘小姐告诉笔者:“山路超车需要变速箱将引擎提升至较高转速才

能有不错的加速感。致胜标配的6速手自一体变速箱显然堪当此任。它换挡顺滑,kickdown表现不错,手动模式下降挡反应也非常快。”

另,蒙迪欧-致胜的悬挂虽依然是偏硬的设定,但在弯道时却能提供更好的支撑。它的转向比较锐利,而车尾动态却毫无拖泥带水之感。所以,虽为同级车中最长轴距(2850mm),转弯时也全然不觉其“巨人”身板,而只想喊一声:过瘾!

江南苏州: 动感设计,锁定精致小生

“蒙迪欧-致胜的精致首先是‘动感设计’”,身为一家大型消费品公司品牌经理的胡先生显然做足功课,“它通过各种线条和切割面的运用,充分传达汽车所蕴藏的动能和爆发力,在行云流水之间散发出逼人的磅礴气势。”

品牌溯源 对话英伦 MG名爵品牌特使即将赴英

开着爱车然后找上一批“驴友”出去自驾游,是很多车友的假期计划。当众多车友讨论着春节长假去哪自驾游的时候,刚刚买了MG7的上海车主王先生,却喜滋滋地忙着办赴英签证。因为他在去年12月购买MG7之后幸运地成为了“MG名爵品牌特使”,将于2月12日前往英国,开始为期7天的MG名爵“品牌溯源英国行”之旅。

MG名爵在2007年12月启动了“尊享礼遇”品牌推广活动。在活动期间购买MG7的车主,都获得了“MG名爵万里无忧卡”——凭此卡可享受优质、实惠的车辆保养服务;与此同时,有40名幸运的用户成为“MG名爵品牌特使”,与MG名爵组织一同亲赴品牌发源地英国,参观MG名爵英国基地及英国古董汽

车博物馆等知名景点。

举办此次以打造英系车为目的品牌推广行动,MG名爵意欲推广英伦汽车文化。现代工业的发源地——英国,无疑是爱车、懂车的人心中的圣地,因为只有英国汽车才获得了“铂金上的钻石”的美誉,而拥有百年品牌的MG名爵又是英国汽车工业品牌文化中,保留其精髓最丰富、继承最完整的品牌。可以说,MG名爵是英国汽车工业的完美代言人。这一英国之行机会对于懂车人而言,将是深入体验汽车文化魅力的绝佳机会。

在MG名爵制定的日程表上,不难看出此次英国行的景点锁定为表现英伦气质的5种文化:汽车文化、贵族文化、权势文化、“权威”文化和城市文化。这5种文化无疑都对全球造成了深远的影响。

Ahead(尚前) Acura(讴歌)启用新品牌口号

2008年1月,Acura(讴歌)高调公布了中国市场品牌口号——“Ahead(尚前)”!该口号旨在使Acura(讴歌)实现全球品牌定位及受众人群的一致性,将提供更彰显个性的高端产品及顶级服务,在中国豪华车市场上树立一面个性鲜明的旗帜。

举世为先、事事超前,一切皆因Acura天性“尚前”——这就是Acura品牌口号的内涵。表达了Acura努力为用户提供超越其期望的产品和服务的深厚用心和扑面而来的“运动豪华”气息。

1986年Acura在北美宣

告诞生。在德系品牌占先的市场上,如果随波逐流,Acura的日系血统短期内难有过人优势,要想生存就必须“创新”。

Acura发布的品牌口号既体现了品牌文化和未来发展方向,又是对用户的承诺。Acura从1月1日起启动全天候紧急救援服务;与普通道路救援相比,增加了医疗咨询、法律咨询、礼宾等特殊的人性化服务。2008年,本田将斥资480亿日元建立230万㎡的研发中心,该中心包括测试跑道与Acura专用研发楼等设施。

唐燕

RCR 竞速

竞速驾驶

- 精工打磨,精心打磨
- 精工打磨,精心打磨
- 精工打磨,精心打磨
- 精工打磨,精心打磨

原装进口 竞速轿跑激情上市

● 原装进口 竞速轿跑激情上市 ● 原装进口 竞速轿跑激情上市 ● 原装进口 竞速轿跑激情上市 ● 原装进口 竞速轿跑激情上市

苏州世纪 销售热线:0512-68210028 南京中天 销售热线:025-52018121 徐州瑞隆 销售热线:0510-65871990
连云港东风 销售热线:0518-85813227 江阴镇远 销售热线:0510-85500050
青年汽车销售有限公司 销售热线:0579-82256618 www.youngmanauto.com

威志
和谐·示范车

少 + 省油 = 省钱大赢家

成就省油省钱双重赢家

5大省油绝招

1. 5A-发动机: 16V, 76kW/5000rpm的高功率一代速大排量、子级电子燃油系统, 绝省油 —— 更省油
2. 优良的电子燃油控制系统: 顺序燃油喷射, 4缸燃油喷射, 全时电子油门 —— 更省油
3. 完美的操控系统: 5A-发动机, 变速箱, 悬挂系统完美匹配 —— 更省油
4. 外型流畅, 风阻更小 —— 更省油
5. 成熟的驾驶技术 —— 更省油

威志荣膺2007中国汽车节油群英会1.5L轻量级车组节油总冠军。

天津一汽

南京世纪 销售热线:025-82648558/82648557 常州中天 销售热线:0519-8879688/8838888
天津一汽 销售热线:0519-80402904 江苏中天 销售热线:0510-8000055
浙江中天 销售热线:0571-8900055 山东中天 销售热线:0531-8900055
湖北中天 销售热线:027-2977055 湖南中天 销售热线:0512-82648558/82648557
安徽中天 销售热线:0551-82648558/82648557 江西中天 销售热线:0791-82648558/82648557
福建中天 销售热线:0591-82648558/82648557 广东中天 销售热线:020-82648558/82648557
广西中天 销售热线:0771-82648558/82648557 海南中天 销售热线:0898-82648558/82648557
四川中天 销售热线:028-82648558/82648557 重庆中天 销售热线:023-82648558/82648557
云南中天 销售热线:0871-82648558/82648557 贵州中天 销售热线:0851-82648558/82648557
陕西中天 销售热线:029-82648558/82648557 甘肃中天 销售热线:0931-82648558/82648557
宁夏中天 销售热线:0951-82648558/82648557 青海中天 销售热线:0971-82648558/82648557
新疆中天 销售热线:0991-82648558/82648557