

# 首次下探至 18 万元区间 新凯美瑞南京上市

3月1日,新凯美瑞在南京正式上市,南京地区三家广汽丰田4S店——大政丰田、协众有旭及大明路新港店分别举办了上市庆典活动。作为第六代凯美瑞的中期改款车型,新凯美瑞自2月18日发布以来备受瞩目,订单如潮。记者在庆典现场发现,新凯美瑞现车已经到店,前往经销店赏车、咨询、下订的顾客络绎不绝,挤满展厅。广汽丰田同时宣布,自3月1日起销售的新凯美瑞将实行3年或10万公里的保修服务,这也成为本次新凯美瑞上市的亮点之一。

据了解,新凯美瑞绝非一

般意义上的小改款,而是一次全方位的大变型,是第六代凯美瑞生命周期内除换代之外最重要的一次改款变型。在09款凯美瑞的基础上,新凯美瑞以新技术、新配置、新外形、新价格、新服务这五大革新震撼登场,展现出更强大的竞争力。

在超越同级水平的尊贵感和先进性的基础上,新凯美瑞装备了多项此前仅见于C级车的豪华配置,营造出令人倍感舒适温馨的内部空间;采用了更具运动感和力量感的外观设计,尽显“动感而尊贵”的王者风范;此外,新凯美

瑞还配备了倒车摄像系统、倒车辅助后视镜等多项先进设备,进一步提升了车辆的安全性。而在动力性、操控性、燃油经济性等方面,新凯美瑞则更趋“完美均衡”,整体性能越发成熟稳定。广汽丰田汽车有限公司总经理葛原徽表示:“我们之所以将其命名为‘新凯美瑞’,是因为它不仅超越了以前的凯美瑞,还超越了同级车,树立了同级车的新标杆。”

新的价格体系也使新凯美瑞以绝佳的性价比优势,在国内中高级车中脱颖而出。业内专家认为,新的价格体系强

化了新凯美瑞的性价比,从而进一步巩固了新凯美瑞在中高级车市场的价值标杆地位,而且进一步拓宽了新凯美瑞的目标用户群,必将影响到中高级车的市场格局和竞争强度。新凯美瑞2.0升排量的入门车型200E精英版首次下探至18万元区间,240V NAVI车型在配置大量增加的同时,价格作了小幅上调,其性价比得到了大幅的提升。同时,G系列型号作为新凯美瑞的绝对销售主力,在配置水平提升的同时售价没有大的变化,性价比优势得到更进一步的提升。

## 别克林荫大道特邀“荣誉车主” 共赴09博鳌盛会

亲临2009博鳌亚洲论坛,与各国贵宾共话亚洲经济发展,倾听世界的声音,体验宽裕、宁静、致远……这不再是遥不可及的梦想。上海通用汽车与博鳌亚洲论坛携手举办的“宽裕致远 左右格局——别克林荫大道特邀‘荣誉车主’共赴博鳌盛会”活动于2月17日在北京、上海、广州、深圳等主要城市同时启动,十位别克林荫大道“荣誉车主”将有幸与别克林荫大道共赴这一全球聚焦的盛会,一同商讨在当前严峻的经济形势下各国所面临的挑战和应该承担的责任。

据悉,3月20日前,前往南京地区别克经销商——江苏天泓、江苏华通、江苏康泓试驾别克林荫大道,或登录官方网站www.buick.com.cn报名的客户,均有机会成为幸运的“荣誉车主”,与再度担纲2009博鳌亚洲论坛“唯一指定贵宾用车”的别克林荫大道共赴海南,出席了4月17日至19日举行的博鳌亚洲论坛。此次尽现尊崇与荣耀的

博鳌之行将由上海通用汽车全程赞助。此外,十位“荣誉车主”还将以贵宾的身份受邀参加论坛分会和林荫大道“左右观点”专场会议。据主办方介绍,为了呼应今年博鳌论坛的主题——“经济危机与亚洲:挑战与展望”,报名者如能分享应对金融危机的创新思维,介绍其带领团队开拓创新、应对挑战的现实案例,将拥有更大的胜出把握。这对于拥有前瞻性、创新力和影响力的精英人士而言,不仅是展现其睿智洞察与领袖风范的绝佳平台,更是与商界巨擘交流商业智慧、开拓视野的良机。

作为此次博鳌论坛“唯一指定贵宾用车”的别克林荫大道,是基于通用汽车最新一代GRWD全球后驱平台打造的豪华高档轿车。自上市以来,别克林荫大道凭借强劲澎湃的V6动力、精准稳扎的后驱操控、宁静宽敞的舒适空间以及引领潮流的豪华配备,成为了国内该细分市场的一款重量级产品和众所周知的“时代中坚的豪华座驾”。

## 购买伊柯丽斯 女性车主有礼

为了庆祝三八妇女节和来自北美的赛车终结者——伊柯丽斯南京上市,三菱汽车4S店江苏大乘机电特举办“关爱身边的她”活动,从3月1日至31日,凡在该店购买三菱汽车的女性客户都赠予价值3000元美容SPA卡或健身卡或手佳按摩卡一张。

三菱跑车Eclipse伊柯丽斯采用双门Coupe造型水滴形外观,将风阻系数降至最小,在外形上更具冲击力。此次上市的伊柯丽斯有炫耀版、火影炫耀版、炫动版、火影炫动版四款车型8种炫酷的车身颜色可供选择,29.8万至32.8万的价格更是满足不同需求的您。

## 凯迪拉克“50:50平衡先享” 理财专案登陆南京

据了解,即日起至4月30日,在江苏天泓凯迪拉克大明路店购买09款凯迪拉克赛威SLS豪华商务轿车,即可尊享凯迪拉克“50:50平衡先享”理财专案,只需先付50%的车款就能开走价值四十万以上的凯迪拉克豪华商务轿车——SLS赛威。

活动期间,江苏天泓凯迪拉克携手GMAC-SAIC推出09款SLS赛威“50:50平衡先享”理财专案。活动中购车客户,第一年只需支付50%车价,并在今后长达12期的月供中仅需

支付每月199元的超低月供,即可先享凯迪拉克SLS这一豪华商务座驾,另50%余款可于一年后付清,也可以继续申请延长一年分期等额付款。

就本次理财专案,江苏天泓的销售经理给笔者算了一笔简单的账:

本应每月还款2000余元的月供,活动中仅需支付199元,并在购车后长达12个月连环优惠,光这一项累计优惠金额就高达2万元以上。这还不算那剩下的50%车款在12个月中的银行利息和各种可能投

资收益。

凯迪拉克SLS赛威是凯迪拉克家族中商务轿车的集大成之作,自上市之初就成为豪华商务车领域的销量骄子,其255匹高性能凯迪拉克V6发动机迸发的强劲动力,配合豪华后驱运动底盘与全球闻名的MRC主动电磁感应悬挂,从艺术和科技两方面彰显了商务轿车从容典雅的行业翘楚风范,舒压按摩座椅和Personal Surround影音视听系统,奢华尽显,个性凛然。

## 五“心”级MPV 09款蒙派克南京上市

2月28日,五“心”级MPV——09款蒙派克在南京隆重上市。

据悉,蒙派克在2008年已轰动业内。去年由蒙派克主导的“MPV第一漂”在全国各大城市上演,成为中国乃至全世界第一款未经改装完成漂移动作的MPV。此次上市的09款蒙派克对原有车型的动力、底盘、内饰外观这三大系统进行了升级,共进行了36项改进和101项优化,分为财富快车、商务舱、陆地公务机三大系列。09款蒙

派克从五大方面充分体现超高的性价比优势,开创了五“心”级MPV,即:内饰舒适更动心、空间宽敞更舒心、底盘安全更放心、动力省油更省心、企业实力“添”信心。

蒙派克的上市,展现出福田汽车集团进军乘用车阵营的意图。实际上,去年蒙派克的推出就意味着福田汽车正式向乘用车迈进,先推出乘用车MPV的原因主要在于国内众多商用车企业进入乘用车领域时一般都选择生产MPV产品。

## 第四届白马公园“诚信315,服务365”主打服务牌 ——以行动赢得消费者

第四届白马公园“诚信315,服务365”车展活动的消息发布后,主办方收到许多消费者的来信,当大家得知凡活动当日到场赏车,购车均有意想不到的惊喜和收获时,纷纷感觉受益匪浅,优惠取替,更是内容甚至8折购车优惠等各自关心的话题提出了咨询,多数人还表示活动当天一定要去现场看看。

本届活动是以“万人相车会,整车迎大奖”为主题,旨在搭建一个轻松愉快、省心省钱的汽车诚信服务平台。而公开、良好的消费环境和服务更是对消费者的承诺和保证。

**售后服务成焦点**

近年来随着中国4000万辆汽车保有量的实现,汽车售后服务的关注度得到消费者的关注。在本次活动中,各家经销商均会派出优秀的销售人员与维修服务人员到场,就消费者关注的售后服务等相关问题予以专业解答。

“315那天正好可以好好比

一比价,否则我有一家车店就跑了……”我买这款车,除了比价格,还要比的是在售后维修保养上能给我省多少钱,能省多少用车成本。凡事还是要和利益挂钩的”在日前,从和电的产销环节的老板来电咨询获悉。

笔者在接到众多咨询电话中了解到,不少市民抱着买车的打算来看车展“诚信315,服务365”车展,而奇瑞、吉利、赛欧、飞度、大众等家用小车成为南京市民关注的焦点。另外,如今众多想买车的市民已经意识到售后服务的重要性,他们会去挑选态度好、店面整洁、省心安全的经销商去买车和维修保养。

可见消费者已经从对车辆的关注,延伸到了对车辆售后服务带来的服务的关注。据了解,目前油费和车险费用是车主花费最大的两个项目,而随车汽车使用年限的增加,油费与维修保养费用将是最大的支出。

**买车如相亲 养车似结婚**

看车如相亲,钱有效的办

法就是买车。这个“诚信315,服务365”的平台很好,真是节约了我们不少时间,金钱和精力。”某公司白领张先生在参加了东风日产、雷克萨斯、广汽本田、本田思域、凯美瑞、长安马自达、东风日产、海马汽车、别克等众多系列品牌都将到场“万人相车会”,他高兴地向笔者说,这次不出意外,全家筹备已久的“买车”大计将能实现。

截至去年底,南京的汽车保有量已将近50万辆。在这样的一个汽车消费大市,售后的养车成本自然成为最热的消费话题之一,而且,随着汽车从奢侈品到消费品的角色转变,这一话题将更多地变成与百姓钱包息息相关的实际问题。

在上海大众4S店采访中,一位车主告诉记者:“我现在是个车迷,一个月7000,养个大众Polo不算不多不少,车有很多费用的,只有养了才知道,汽车里面的配件等等一些,时间长了都要换的,开车不只是油的费用。”

就此,上海大众中北4S店销售经理特别提醒大家,汽车涉及到消费者的生命健康安全,一旦出现问题,最好找厂家指定修理厂或4S店进行维修,以免由于使用假冒伪劣配件或技术不过关等,为安全行驶埋下隐患。

如今购买一款车,在售后上,维修保养上能省多少钱?能省多少钱?这些销量售后服务,养车省钱更靠诸多问题,相信大家会在3月15日的白马公园“诚信315,服务365”车展活动中将会获得更详细、更详细的答案。

**现场抽奖 神秘大奖即将揭晓**

本届白马公园“诚信315,服务365”活动,主办方放弃了以往单纯车辆展示的传统形式,精心设计了现场抽奖,文艺演出等丰富多彩的互动活动,除了购车可得大奖,当天所有到场看车的车友都有机会参与现场抽奖,让消费者在订车、买车、用车的同时享受周末休闲的乐趣,让幸运时刻陪伴左右。



**HIGER**  
2008 江苏远大道市红 争创佳绩  
2009 江苏远大道市红 争创佳绩  
2009 江苏远大道市红 争创佳绩  
2009 江苏远大道市红 争创佳绩

苏州金龙特约经销商: 江苏远大道市红 争创佳绩  
电话: 83724886 83717287 13901599920 13601463588  
地址: 应天大街765号(南京六建大院内) | 公交车: 39、63、113路在泰山路下车东走100米



**南京重汽汽车贸易有限公司4S店**

斯太尔、斯太尔王、豪沃、豪沃A7、整车、配件、销售

自卸车、牵引车、水泥搅拌车、载货车、仓栅车  
地址: 南京市玄武区蒋王庙街287号(岔路口) | 电话: 85470008 85470288 13913638888

**解放卡车南京总经销苏安汽车公司**

国四六缸解放系列货车隆重上市!

国四6缸机  
上牌10吨  
长8.75米

地址: 玄武区东岗路10号王家湾物流中心(江苏东岗路)  
电话: 025-85524618 85524617 85524618  
新庄分部: 025-85439819 85439859

南京金龙旅行社有限公司  
南京金龙旅行社有限公司  
南京金龙旅行社有限公司

经销商: 南京金龙旅行社有限公司  
南京金龙旅行社有限公司  
南京金龙旅行社有限公司

**厦门金龙客车有限公司**  
厦门金龙旅行车有限公司

中国最省油客车 一连续两年中国客车最佳省油奖得主

六大节能技术行业领先:

1. 发动机热管理系统
2. 低风阻造型
3. 整车轻量化设计
4. 进排气系统优化
5. 动力系统优化匹配
6. 尾气再利用技术

提供优质厂牌车业务, 客车旧车置换  
客车租赁: 58795759

展厅: 下关区幕府西路116号(53/69/77w大庙村下) | 销售热线: 025-58715456 58780415 13301587037 售后: 58702125

**宇通客车**

400-659-6666

经销商: 南京金龙旅行社有限公司  
地址: 南京市花园路17号(长途东站旁)  
电话: 64810203 84910706 13905195889

ZK6127HA 座位数: 51+1+1

ZK6147HB 座位数: 65+1+1

ZK6127H 座位数: 51+1+1

**一汽马自达 MPV 一车4用, 叹为观止!**

一汽自由, 驾驶自由, 使用自由, 空间自由, 展现多功能使用风范!

南京佳荣汽车销售服务有限公司

地址一: 南京市大明路238号 025-84063333 13327828666  
地址二: 南京新庄9号(南林加油站) 85029777  
地址三: 南京市大明路538号 68689666