

结缘新天籁 莎拉·布莱曼南京开唱

今晚,东风日产“天籁之音·交响魅影”2009莎拉·布莱曼世界巡演的中国音乐之旅在南京开唱,此次是莎拉中国巡演的第二站,这位来自英国的跨界美声歌手带着最新的全球巡演“Symphony Tour”(“交响美声”)及超凡脱俗的梦幻舞台效果登陆南京。东风日产旗下的新天籁将全程冠名赞助此次中国巡演。时尚潮流的引领者——新天籁将携手莎拉为我们带来天籁般的歌喉和视觉上的饕餮盛宴。

时尚、品位将新天籁与莎拉连接在一起。莎拉·布莱曼被称为跨越古典与流行的标志性艺人,在世界歌坛风行古典流行跨界相互交融的今天,莎拉·布莱曼无疑站在了潮流的最前沿。正如莎拉·布莱曼一样,在中高级车市,新天籁极力主张时尚品质的生活理念,正引领一股新的代表时尚、品质的价值新潮流。

莎拉·布莱曼的歌声横跨歌剧、流行音乐与音乐剧三个相对独立、无法融合的空间,她的歌声虚幻、空灵、纯净,营造



出虚无飘渺、宛若仙境的听觉效果。莎拉·布莱曼以自己独特的音乐魅力,完美地展现了跨界音乐的魅力。正如莎拉·布莱曼在流行、古典和跨界领域取得的至高成就一样,新天籁凭借顶尖的配置、完美的品质,在中高级轿车市场树立了新标杆。作为中高级车市的代表之作,新天籁根据“Riding Comfort(舒适享受驾乘乐趣)”的研发理念,以日产高级轿车D平台为基础,汇聚日产

全球先进技术精心打造而成。在车市低迷环境之下,新天籁进行大手笔的创新性营销活动,正逐渐彰显着中高级车市王者风范。业内人士认为,东风日产去年逆市飘红,成为唯一一家超额完成目标的汽车企业,并以此跻身一线军团,这其中新天籁的后期发力做出了很大的贡献。今天,新天籁对艺术盛事的赞助不仅体现出主流车型的品牌内涵,更彰显出东风日产独特的企业文化。

新天籁数字故事

158位雷诺-日产全球顶尖汽车专家打造的开发团队
梦之队

1865个中国消费者的深度访谈

550000公里遍及中国大江南北的测试里程

82个中国大小城市布满了梦之队的足迹

56种中国各种典型路况的精心测试
68个全方位的缜密的静音测试项目
36台用于全方位安全测试的样车
3种全球著名的特殊路段的长途车试考验车辆的极限性能

莎拉·布莱曼中国演唱会

北京站【首都体育馆】	2009年3月22日
南京站【南京奥体馆】	2009年3月25日
上海站【上海大舞台】	2009年3月27日、 28日
广州站【广州体育馆】	2009年3月30日

自主品牌要赴豪门盛宴 奇瑞首款高级轿车G6下线

3月19日中国汽车品牌领军企业奇瑞在芜湖第三总装厂高调发布其两大中高端品牌:以“远见、敢为、成功”为基因的中高端轿车品牌“Riich 瑞麒”,以及以“先见、进取、掌控”为品牌核心的全能商务车品牌“Rely 威麟”。同时,宣布负责上述两个中高端品牌销售的麒麟汽车销售有限公司正式成立。

另外,Riich 瑞麒品牌的定位之作、首款高级轿车G6成功下线。G6不仅印证了奇瑞拓容中高端汽车市场的决心和制造实力,更充分展现出其中国高级轿车标杆的风范。随着新品牌的发布,奇瑞汽车已经形成轿车品牌CHERY奇瑞、中高端品牌Riich 瑞麒和 Rely 威麟、微车品牌



KARRY 开瑞四大品牌,多品牌架构已成格局。

为了界定新品牌Riich 瑞麒和Rely 威麟的定位,奇瑞汽车发布了其中高端品牌的品牌理念“Engines & Drivers”,意为“智慧驱动 驾驭向前”。这一理念源自奇瑞精神,充分表现出了奇瑞的积极与自信,是奇瑞对自身社会角色和责任的一种全新诠释:奇瑞人是奇瑞发展的Engines(引擎),奇

瑞同样也是推动社会经济发展的Engines。同时奇瑞及奇瑞人又是自身命运和发展的Drivers(驾驭者);与此相同奇瑞的用户是推动社会发展的Engines(引擎),是自身命运和事业的Drivers(驾驭者)“Engines & Drivers”不但解释了奇瑞十年来的快速发展,更将Riich 瑞麒和Rely 威麟两个中高端品牌推向了新的高度。

作为一款面向高级商务车市场,完全正向开发的高级轿车,G6展现了奇瑞制造中高端产品的实力。高于同级别的全功能配置,豪华领先的技术装备,5星级标准的安全设计,G6在20万-30万元汽车市场上发挥其强劲的竞争力。

沈宁

黄金排量添新军

东风标致207两厢上市

3月18日,继东风标致207三厢车的问世,其同系列车型东风标致207两厢炫动上市。东风标致207两厢延续了三厢车充沛的动力、精准的操作、丰富的安全和实用配置,在造型设计上更显时尚炫酷,重竖紧凑车型市场时尚“精”品的风向标。

此次上市的东风标致207两厢共分为1.4L和1.6L两种排量,其中,1.4升排量起步价为7.18万元;1.6升排量起步价为8.08万元。从其极具诱惑力的价格和高端精品车型品质来看,东风标致207两厢将进一步树立207系列车型在紧凑车型市场的性价比优势。



业内人士认为,东风标致精心策划的产品矩阵已清晰可见,207“三厢+两厢”的布局正迎合了时下迅速崛起的年轻消费群体的购车需求。此外,随着种种新政出台,东风标致207两厢的推出无疑加大了东风标致品牌在黄金排量细分市

场的竞争力,也凸显东风标致对于2009年汽车消费市场的信心。

从即日起,通过东风标致已拥有的超过160家“蓝盒子”服务网点和110多家二级网点,东风标致207两厢将陆续在全国近200个城市亮相,消费者可以近距离赏析207两厢的魅力与活力。全系车型将于4月初正式交付用户。伴随着二三级地方城市汽车消费潜力的激发,东风标致将在2009年进一步拓展其销售服务渠道,为车主提供更加便捷的多元化服务,实现销售服务更具渗透力和灵活性的覆盖规模。

沈宁文/摄



前所未有的价格优势 更高级别的豪华配置

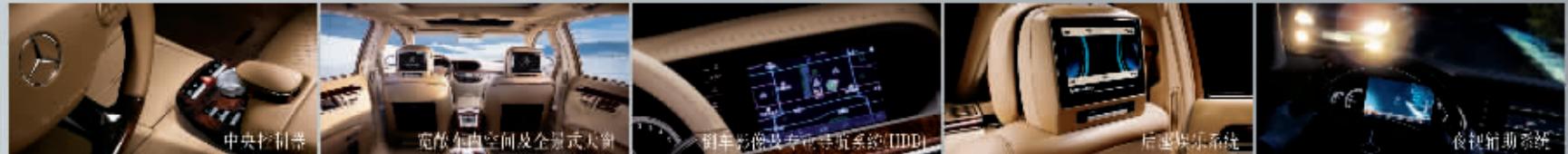
高配S 300 L豪华型轿车零利率购车活动进行中,恭迎试驾

以前所未有的价格优势,承载更高级别的豪华配置,再赛德斯-奔驰S 300 L豪华型轿车。尊崇风范,荣耀立现。
即日起至2009年4月30日,购买S 300 L豪华型轿车即可享受零利率无息贷款,现金全款购车更可享受一年免费保险。
试驾活动现正进行中,请速前往当地授权经销商,亲临赏鉴。

www.mercedes-benz.com.cn

S 300 L豪华型
市场指导价 1,148,000 RMB

S 300 L豪华型
零利率购车首付 350,000 RMB



不同车型配置略有不同,以实际产品为准。详情请咨询当地授权经销商。本活动最终解释权归梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司和梅赛德斯-奔驰汽车金融有限公司所有。

南京宁星汽车维修服务有限公司

上海通和贸易有限公司南京分公司

中国江苏省南京市雨花台区宁南大道28号 电话:(025) 8691 8333

中国江苏省南京市玄武区红山路192号 电话:(025) 8550 9888