

超越自我,“动”领先机

PASSAT新领驭南京上市

5月9日,备受关注的上海大众PASSAT 新领驭在南京电视台一楼演播大厅举行上市发布会,1.8T手动尊享型、手动尊品型、1.8T手自一体尊品型、尊杰型、2.8V6手自一体至尊型、2.0L手动尊享型、自动尊享型共7个车型并踏上了激战2009年江苏B级车市场的征途。

新领驭的全新造型令人心动,充分展现出“简洁而纯粹”的美感,以及“锐意进取”

的创新精神。新领驭拥有更加完备的人性化配置,以领先科技缔造高贵的驾乘感受。新一代的全语音环境蓝牙通讯系统,打造了一个完全声控的通讯环境,操作更加方便和安全。220V车载电源,使得出行时完全不必担心各种设备的电源问题。

新领驭搭载了1.8T高效能涡轮增压发动机,经过全新升级后,其最大功率从110千瓦提升为120千瓦,最大扭矩

也从210牛·米提升为220牛·米。动力的提升令低速高扭的传统优势更为显著,PASSAT新领驭在1800-4600rpm的转速范围内的扭矩始终保持峰值扭矩220牛·米,在市区可以后发先至,高速路上更能尽享加速推背感。新领驭1.8T手自一体车型百公里油耗从原来的7.3L下降为6.2L,手动挡车型百公里油耗也从7.1L降为6.3L。

新领驭配备了车身动态电

子稳定系统ESP,该系统包含有ABS、EBD,及先进的EDS电子防滑差速系统、ASR牵引力控制系统,是当前汽车防滑装置的最高级形式。此外,更高级别的HBA液压制动力辅助系统、HHC坡道辅助系统、D3双向数字直接式胎压监测系统,再加上丰富的行车警示系统,周全的前、侧、头部6气囊保护,悉心的儿童安全保护系统等装备,为新领驭提供了更值得信赖的安全保障。 张颖

广本南京高田4S店开业

广本全国第428家4S店、江苏省第38家四位一体特约销售服务店——南京高田4S店5月8日开业。

南京高田4S店位于江宁区南京汽车4S园内,按照广汽本田B级店标准建设,占地面积为10000余平方米,30多个客户停车位,豪华的销售展厅让客户尊享喜悦的赏车购车感觉,还设立了网吧休息区与家庭影院区等高品质休闲项目。

广汽本田高田4S店隶属于江苏华瑞国际集团。该集团是一家大型投资控股跨国民营企业,拥有12家进出口公司,其中3家海外公司,6大核心实业基地,年销售额25亿元、年出口额1.5亿美元、拥有逾万名员工。



Mazda MX-5 加速引领中国跑车时代

世界双座敞篷跑车产量的吉尼斯纪录创造者——Mazda MX-5,自4月21日亮相第十三届上海国际车展,并公布29.98万元的国内售价之后,引发了业界和消费者的持续关注,车展期间现场订单11台,意向客户留档近200份。一汽马自达全国各4S店随后

也陆续收到近百个订单和大量咨询电话。对此,一汽马自达汽车销售有限公司副总经理于洪江表示,MX-5一炮而红是意料中事,纯粹跑车经典魅力、2.0L黄金排量30万元以内合理定价,是MX-5获得消费者青睐的三大利器。

亚洲最大 宝马培训中心沪上揭幕

5月11日,宝马上海培训中心在上海嘉定工业区揭幕。这样,宝马在中国已经形成北京、上海两大培训中心,沈阳、南京、成都和广州四大培训基地的全国性培训网络,每年的培训能力达到5万人,为进一步推进人才本地化以及提高客户满意度提供了有力保障。

据了解,宝马上海培训中心是亚洲最大的宝马培训中心,总占地面积约10000平方米。2009年,宝马上海培训中心可提供超过每天18000人的培训。在现有北京培训课程的基础上,上海培训中心还针对市场需求特别增设车身培训。

宝马集团大中华区总裁兼首席执行官史登科博士表示:“这个全新培训中心的开幕表明了宝马集团对提高客户满意度的坚定承诺,并证明了宝马集团正在成功地执行在中国的市场战略。”

据宝马集团经销商认证和



培训副总裁 Mr.Joachim Geissler介绍,宝马上海培训中心提供的培训内容覆盖了经销商发展的各个方面,包括针对销售顾问的产品培训、针对技师的技术培训、针对配件经理的配件营销培训等。和宝马在全球其他地方的培训中心一样,上海培训中心是依照宝马集团的标准建造的,无论是技术培训还是非技术培训方面,宝马的培训中心都树立了标杆。

瑞麒M1惊艳亮相

5月10日,备受年轻消费者关注的“瑞麒M1”在南京万达广场炫耀发布,凭借“DSS智能数字安全系统”、“DSE智能数字节能系统”、“DSC智能数字驾控系统”三大亮点,瑞麒M1成功引领了小车市场的新潮流。

瑞麒M1拥有ABS+EBD的双重主动安全保障和SRS多安全气囊被动安全保护,3月初进行的碰撞测试显示,M1的侧面防撞效果非常突出,其内部气囊及较大的溃缩吸能区也能在发生意外时很好的保护乘客安全。

其搭载的智能数字节能系统,使得M1/1.3L的百公里油耗只有4.5L。M1集行车信息集成显示系统、数字泊车辅助等多项智能数字装备于一身,充分体现了M1在提升智能驾控方面的努力。同时,也使得客户在驾乘M1时,不但能够对行车状态进行实时监控,更能快速灵活的应变各种突发事件。M1还搭载了电动天窗、AUX数字音频接入、动感转速带等人性化配置,全面提升了高端品位。

汪庭竹

“国际汽车寒流”遭遇“国内金融暖流”

——招商银行信用卡“车购易”提速车市信心



信用卡中心彭千副总经理接受访问

金融危机正越演越烈,在克莱斯勒宣布破产重组全球汽车产业正陷入滚滚寒流时,3月中国汽车销量仍逆势问鼎全球第一,国内外汽车产业景气度的巨大反差,反映出国内汽车销量仍大有潜力可挖,众汽车厂商纷纷将中国市场视为业绩增长的关键市场。在09上海国际汽车工业展上,除了众多汽车厂商力推新车,吸引众多购车族眼球之外,集时尚、科技、金融服务为一体的招商银行信用卡“车购易”产品的意外参展,却掀起一轮“金融产业杀入车展”的热议,成为上海车展前的一个亮点与多方关注的焦点。

业内人士分析,作为首次亮相上海车展的金融机构,招商银行信用卡此举充分说明金融机构已经有意识地将更多更便利的金融服务渗透到车市,这也从一个侧面反映了金融机构对中国经济、中国车市以及消费者的巨大信心。

政策: 重拳助推汽车金融

信心从何而来?招商银行信用卡中心的彭千副总经理这样解答,“车购易”这款信用卡信贷产品参展车展,首先是国家金融政策利好车市的一个剪影。是招行响应国家关于通过汽车金融途径促进汽车消费政策的积极行动。

3月24日公布的《汽车振兴规划细则》中明确提出要“促进汽车消费信贷模式的多元化”。与此同时,央行副行长刘士余也明确提出银

行系统要全面做好汽车金融服务,支持中国汽车产业振兴。这些政策导向积极鼓励和催发了银行系统加快推进汽车金融产品和服务方式的创新。

有数据显示,2008年以来,我国汽车消费信贷量不断攀升。国内利用贷款方式进行汽车消费的客户份额已经从前期的7%上升为20%。随着国家政策的扶持,这一比例有望进一步提升。招行的车购易恰好正是国家鼓励拓宽汽车融资渠道的一个金融创新产品,从2006年11月招行信

用卡中心正式推出“车购易”信用卡汽车分期业务,开国内信用卡分期购车之先河,目前已经有上万名持卡人通过车购易购买了汽车。而车购易选择入驻上海车展,无疑也验证了对政策利好的汽车金融业务的强烈信心。这也是中国车市潜力巨大的一个佐证。

消费者: 信用卡购车方便省心

能够快速有效解决消费者购车时的资金瓶颈,是车购易受追捧的重要因素。

有专家指出:“在国内,购车需求尚未得到完全释放,主要是担心未来收入降低,或嫌贷款购车手续复杂,很多消费者便暂缓购车计划。如何有效拓宽购车融资渠道,解除他们的购车烦恼,将是促进汽车消费,实现汽车产业振兴的一个重要环节。”

招行的“车购易”恰好提供了一个有效的解决方案。作为拓宽购车融资渠道的创新服务——“车购易”,就是帮助想买车的人以便捷的方式购车。“车购易”的主要卖点是用信用卡免息分期还款,办理流程简单快捷。招商银行信用卡用户提交完整申请表格之后,最快4小时就能完成购车审批流程。还款压力的减轻,审批流程便捷,直接激发当前众多“厌倦贷款买车流程繁琐”人们的购车热情,成为促进汽车消费,提升汽车产销量的催化剂。

除了响应国家的汽车产业调整振兴规划,车购易产品本身也能够给车主带来更多购车付款方式的便利。”彭千副总经理进一步分析说。目前,国内传统的汽车金融公司等购车贷款的审批时间较长,流程过于繁琐,分期还款时的利息又相对偏高。据开展了此类业务的某位经销商客户经理透露,信用卡分期还款相比以前汽车金融的一些贷款产品,灵活、零利息是其最大的优势。越来越多的消费者其实更愿意倾向于选择信用卡分期还款的方式,特别是容易接受新鲜事物,了解各类贷款优劣的年轻一族。招行车购易所提供的免息分期付款功能,恰恰解决车主们的这层顾虑,使产品的吸引力更大。

银行: 对持卡人有信心

从低调推广到主动出击,再到覆盖消费者生活各方面的信用卡服务拓展。招商银行信用卡服务不断深化的趋势也是广大消费者热捧车购易的重要原因。

尽管像车购易此类产品为广大购车族带来多重便利,但其动则十余万的贷款金额,无疑提高了银行信用卡的经营风险。招商银行信用卡中心有关高层曾表示,尽管全球经济仍不景气,但招行对车购易产品的经营信心十足。据介绍,六年来的招商银行已经为其信用卡持卡人提供了包括店面分期、家装易、车购易在内的品种繁多的“个人消费信贷服务”,其信用卡呆坏账率却始终保持在较低水平,这和招商银行信用卡部门在信用卡审批环节和授信额度的严谨把控有关。从2006年底车购易产品推出至今,逾30座城市的上万购车族享受车购易的便捷购车服务,至今还款记录均相当良好。

由此看来,车购易在上海车展的亮相,其背后可以解读的强大信心的前提必须是银行具备充分的系统支撑和雄厚实力。

三方共赢 提升汽车产业

对于车购易在上海车展的闪亮登场,业内人士认为是购车族、车购易、厂商的三赢。购车族们通过车购易购得爱车,享受分期还款免息;招行信用卡则通过车购易进行服务创新,维持了其一贯领跑金

融行业促进购车融资渠道的领先形象。而对于汽车商,则直接拉升了销量。

如今,招行信用卡车购易产品已与一汽大众、东风标致、广汽本田、北京现代、东风雪铁龙、上海大众斯柯达、长安铃木,以及高端品牌沃尔沃等八大汽车品牌旗下的近30个主流车型开展深入合作,并在全国30座主要城市的4S店及知名汽车经销商为持卡人提供车购易服务,并通过“好礼二选一”和“超值购礼包”等营销活动,让广大消费者拥有更多购车选择权和更多优惠分享,有效拓宽了购车的融资渠道,推动了汽车产销量增长,为汽车产业的振兴注入了强心剂。

特别介绍

夏季买车有团购, 分期付款双重惠

近日笔者获悉,招商银行信用卡联手太平洋汽车网将于本月中旬至6月底开展针对南京区域的“09夏季乘用车团购月”活动。本次活动将囊括东风雪铁龙、东风标致、上海大众斯柯达、北京现代、广汽本田、长安铃木等多个车型,在活动期间以招商银行“车购易”业务进行分期付款进行购车,不仅可以享受到0利息、0手续费的优惠,还将享受到团购所带来的实实在在的低价,在6月15日前报名参加活动的读者还将赠送价值千元的伊莱克斯小家电或Cerruti 1881商务旅行包。直接登录至太平洋汽车网南京站nj.pcauto.com.cn即可参与活动并了解详情,咨询热线83455592 83455501。