

# Mazda 8将国产

## 一汽马自达正式发布2010年事业计划

日前,一汽马自达正式发布2010年度事业计划:2010年一汽马自达年度销量计划为15万辆;同时发布正式的品牌愿景——安全责任的享受驾驶乐趣。

一汽马自达总经理山冈显二郎称,2010年从产品体系、销售服务体系等各方面,一汽马自达都已经具备了跨越的基础。

据介绍,在2009年销量突破10万辆的基础上,2010年,一汽马自达在销量上的目标是“双跨越”,即每月销量跨越1万辆,全年跨越15万辆。从车型来看,2010年,一汽马自达将拥有中高级轿车、大中型MPV、SUV、跑车等各类车型构成的完善产品布局。国产车方面,除了Mazda 6和睿翼两款国产中高级轿车

外,上半年将导入睿翼轿跑车,同时在其他市场享有良好口碑的MPV车型Mazda 8将在今年下半年实现国产。此外,中型MPV车型Mazda 5、城市SUV车型CX-7以及电动硬顶敞篷跑车MX-5构成了一汽马自达强大的进口车销售组合。

据悉,2009年12月,Mazda6单月销量超过8000辆,而睿翼销量超过了5300辆,双拳头产品并立局面已经形成。随着



一汽马自达产品序列的不断完善,经销商体系的快速扩张,2010年一汽马自达的经销商将达到

160家以上。一汽马自达的销售服务体系能力在2010年将得到巨大的提升。 快豹

## 全国销量冠军宝铁龙“贷”您的爱车过新年

笔者由宝铁龙斯柯达店获悉,为回馈广大客户的支持厚爱,在“三枪拍案惊奇”主题促销活动火热推出的同时,特别加推新年购车贷款计划。来宝铁龙斯柯达店购买斯柯达锐锐的客户可享受“12-24期免息购车贷款方案”,购买晶锐可享受“0利率、0购置税、0观望”特别车贷方案,让您轻松“贷”爱车回家过年。另外在年前车源紧张的情况下,宝铁龙斯柯达尚有厂家特供明锐车源,数量有限,欲购从速。

据宝铁龙斯柯达公司负责人介绍,年底是购车旺季,大家都希望能够开上爱车回家过个轻松团圆的幸福年,可是由于种种情况,比如说资金未能及时到位、额外的投资项目等一些意外情况使原有的购车计划搁浅,考虑到这类消费者的情况,宝铁龙专为他们贴心打造了此次贷款购车计划。

据悉,就像贷款买房一样,贷款买车也渐成时尚。如果没有足够的购车资金,贷款买车可以缓解购车者资金压力,早日圆上汽车梦;如果有足够资金,贷款买车可以帮助购车者增加资金的流动性,让钱生出更多的钱。本着较少的首付、超低的贷款利率甚至无息车贷,让消费者免去后顾之忧,投资理财两不误,轻轻松松开新车的宗旨,这样的车贷计划势必会受到购车族的热捧。

## 奔驰商务车登陆南京宝铁龙坤驰

2010年,全球共赏的外交级MPV——奔驰商务车即将登陆南京。经销商南京宝铁龙坤驰汽车有限公司是经福建戴姆勒汽车工业有限公司依照德国戴姆勒公司的全球统一标准,在东亚中国区内选拔出的首批奔驰特许经营商。主营国产梅赛德斯-

奔驰外交级MPV唯雅诺(Viano)、专业级MPV威震(Vito)系列商务用车,并经奔驰公司授权特许经营范围覆盖达苏、皖全境。至一月中旬,在宝铁龙坤驰店开业前的奔驰商务车订单量已有十余台。梅赛德斯-奔驰倾情推出的

MPV唯雅诺(Viano)是一款外交级的MPV,6-7座设计,3200mm超长轴距,独具面对面座椅设计,配合可折叠会议桌,可调整的座椅布局,配合高精度的座椅滑轨系统,构建出一个可移动的“总裁办公室”。而引进奔驰这一系列优异产

品的南京宝铁龙坤驰汽车有限公司,是隶属于不断发展壮大的宝铁龙集团。宝铁龙坤驰公司位于南京栖霞区马家园108号,门前是玄武大道312国道收费站,占地约5000平方米,现已试营业并将于3月正式开业。 快豹

## 在全国180多家销售服务店中脱颖而出 海马雨田店荣获两项殊荣

在刚刚结束的海南一汽海马销售有限公司年会上,经过多项评比,南京雨田4S店在全国180多家销售服务店中脱颖而出,荣膺“2009年度海马汽车十佳销售服务店”及“2009年度海马汽车蓝色扳手五星奖”两项殊荣。

蓝色是海马的企业色,“扳手”是机械服务工程领域不可缺少的工具。蓝色扳手象征着海马汽车服务品牌的“专业性”。据介绍,他们一是通过完善的车辆保养方案、严格的维修质量控制和配件质量控制,来确保顾客的车辆时刻处于良好的运行状态,从而保证车辆“帮助顾客实现轻松出行”的价值。二是通过严格、透明的价格管理,保证服

务价格的公正性。也就是说,他们所有的收费标准都是透明的、配件质量是非常可靠,维修质量非常可靠。其中最关键的是严格控制维修质量,只适用原厂纯正配件。

据悉,从2010年1月1日起,海马南京雨田店开始在售后服务接待处挂上代表“专业、可靠、值得信赖”、“优质服务”的蓝色扳手灯箱,此番换“新装”标志着海马蓝色扳手优质服务工作取得了阶段性成果。一些车主表示,买海马没错。而行家也表示,雨田店此举必将进一步提升消费者对雨田的信任度,同时拉开南京市差异化竞争的大幕。

## “跑起来,哪里都是赛道”

### 雅力士极致品质打动消费者

说起赛车,国内消费者就算不完全了解,也绝不会感到陌生。然而,F1、中国房车锦标赛等国际国内知名赛事往往要求参与者至少持有赛车D级执照,因此真正能走上赛道驾驶车辆的普通消费者寥寥无几。

而雅力士激情赛道特别体验活动将参与门槛放至最低,只要是雅力士的爱好者均可报名参加。广汽丰田副总经理胡苏表示,“本次活动借鉴了欧洲‘Yaris Cup’模式——将汽车赛事平民化,为众多钟情于赛车活动的消费者提供一次赛场体验的机会。”

如果说参加门槛之低是吸引消费者一大亮点的话,那么本次活动的另一大亮点就是,为了让消费者更全面体验雅力士真正价值,广汽丰田首次将试驾体验从城市公路搬上赛场。在国内,能举办国际赛事的赛车场本来就少,更别提消费者走上赛道亲自驾驶汽车了。因此,对于赛道,国内消费者可能更多的是停留在观赏而非参与的阶段。而雅力士赛道体验活动,就是要让消费者突破对赛道的现有理解。尽管受制于安全原因,本次活动更多的是试乘试驾体验,而非真正意义上的赛车,但消费者在专业赛车手的陪同下,同样能过把赛车瘾,体验到在拥挤的城市街道所不能体会到的驾驶乐趣。

当然,广汽丰田之所以敢于将试驾搬上赛场,最根本原因,还是由于雅力士拥有一颗强劲的“心脏”。搭载了丰田先进的双VVT-i发动机,雅力士在转速达到每分钟6000rpm时提供87kw的最大功率,195km/h最高时速更是同类车型之翘楚。2009年底,雅力士1.6L双VVT-i发动机勇夺“中国心”十佳发动机称号,为其卓越的动力性能提供了最好的佐证。如此看来,雅力士激情赛道特别体验活动无疑是一次有益的尝试,消费者不仅可以对雅力士先进的发动机技术和改装潜力有更为直观、显性的认识,让试驾变得更加有趣,还能领略到雅力士所带来的动感驾驶生活和积极向上的精神。正如本次活动的广告词所说“跑起来,哪里都是赛道”,人生如赛场,乐观向上、积极进取才是取得成功的关键,这也正是雅力士在活动之外,所希望传递给消费者的人生启示。

据了解,在广汽丰田2010年事业发布会上,广丰高层对外宣布,为了让消费者更深入地认识雅力士,广汽丰田将进一步展开系列消费者接触式体验营销活动,让消费者全面领略雅力士高品质、低燃油、高安全性、富有乐趣等特点,并大力推广以雅力士“精品小车”形象为代表的高品质汽车生活。 快豹

睿智感悟恒久魅力

全国销量冠军宝铁龙斯柯达

“贷”您的爱车过新年

昊锐: 12-24期免息购车计划正式启动

置换斯柯达任意车型, 在高价收购的同时, 更可额外获得置换大礼包

上海大众汽车 SHANGHAI VOLKSWAGEN

宝铁龙车业集团 BAOTIELONG

南京宝铁龙轩达汽车销售服务有限公司  
地址:南京市大明路209号 销售热线:025-52631116  
二手车置换热线:13813811908

本活动最终解释权归宝铁龙轩达所有