

“骄傲之旅”南京收官

Mazda3经典款37项升级上市



Mazda3引以为傲的造型基础上进行了外观的优化以及人性化改进,在内饰颜色和材质设计上更富运动感和优雅感。

作为“世界级轿车”的升级力作,除了秉承造型和操控的传统优势,Mazda3经典款的新增配置和舒适性升级,同样为其加分不少。在配置方面,Mazda3经典款新增了带MP3功能的CD播放器,为车主带来更多音乐享受;新增的可折叠遥控钥匙更美观也更便于携带;金属风格的迎宾踏板实用中透着几分尊贵;独特的可前后开启的电动天窗,更为许多豪华车所不具备……而在隔音降噪方面,Mazda3经典款通过增加发动机隔音棉、底盘增加隔音材料、轮胎升级,以及提升装配工艺和密闭性等方式,有效降低了发动机、底盘传出的噪音以及路噪。

据了解,长安福特马自达南京工厂在“平移”日本马自达防府工厂基础上又有所优化。对于一款全球销量超200万、斩获99项重量级大奖的“世界级轿车”来说,南京工厂领先世界的生产工艺和质量控制体系,必将成为Mazda3经典款征战下半年车市的骄傲动力。

清水

像CRC战车一样狂飙 新爱丽舍征服蜀道

蜀道难,难于上青天。在“榜样是怎样炼成的?新爱丽舍品质见证之旅”第二站中,新爱丽舍在巴蜀大地超过3000米海拔落差险峻的蜀道上,与中国汽车拉力锦标赛(CRC)专业赛车展开了一场对比较量,完美地呈现了作为畅销家用轿车的安全驾驭品质的极限魅力。

曾两次自驾新爱丽舍进藏的榜样车主王清国向记者透露:“川藏线难就难在一边是悬崖绝壁,一边是滔滔江水,急转弯多,对驾驶员的心理素质是很大的考验。我之前驾驶新爱丽舍两次进藏,经历过塌方、泥石流,但都安全顺利度过。不管是转向、刹车还是通过性,新爱丽舍都很出色。尤其在海拔地区,动力表现特别好,二三挡爬坡,一点不吃力,可以说是收放自如。”

本次活动的重头戏——新爱丽舍PK CRC专业赛车在成都最高峰海拔5346米的西岭雪山上进行。但天气却提出了更严峻的考验,雨天、积水湿滑路面、山路弯道。就这样,专业赛车手蒋乐驾驶新爱丽舍,带着各路媒体和车主等体验者在盘山路上玩了一把漂移。



来自四川车队、首获全国分站赛冠军的川籍CRC专业赛车手蒋乐在试驾了一把新爱丽舍之后,忍不住竖起了大拇指:“新爱丽舍确实不赖,不管是动力、刹车还是转向,在1.6L家用轿车中来说,都属得上一流。这次驾驶新爱丽舍,完全按照赛车的开法来开,能明显感觉到底盘很紧凑,轮胎抓地力也不错,转向能力很强!”

上一站,新爱丽舍23小时穿越“生命禁区”罗布泊,定义耐用家轿新标准;这一站,新爱丽舍PK CRC战车,展现家轿安全驾驭的至高境界;下一站,新爱丽舍将跨越两海,一箱油+一瓶气冲刺1800公里的节油极限里程。

一周车事

大众上半年销量创纪录

2010年上半年,大众汽车集团汽车交付量超预期,前六月共销售汽车358万辆(去年同期310万辆),增长约16%,其中6月份销售汽车64.46万辆(去年同期60.99万辆,同比增长5.7%)。负责销售的集团董事会成员Christian Klingler表示:“我们对上半年的汽车交付量非常满意。我们创新的、环保的系列车型受到客户的欢迎。对集团全年的业绩我们也保持乐观,并相信能够实现超过整体市场表现的目标。但是,上半年的

结果不代表全年的情况,经济形势仍然存在不确定性。”

悦伊蝉联中级车组合销量冠军

最新数据显示,2010年上半年,北京现代“悦动+伊兰特”组合销量突破20万辆,继2009年之后蝉联中级车组合销量冠军。其他中级车组合也有不错的表现,其中上海通用的“科鲁兹+凯越”组合销量达191826辆,位居第二。业内专家评论,在中级车领域,各大车企都不约而同地采用了产品组合的营销策略,而在众多的产品组合中,北京

现代的“悦伊组合”无疑是最成功的组合。2010年以来,悦动的月均销量将近2万辆,伊兰特的月均销量也达到了1.37万辆,两款车长期位居国内畅销车TOP10之列。

新君越销量突破10万辆



日前,上市将满一年的别克新君越国内销量已成功突破10万辆大关。作为市场上“万辆俱乐部”的新锐主力,以“高级轿车”实力入市的新君越,当之无愧成为细分市场中增长最迅速的车型,同时也是增长质量最高的车型。统计数据显示,今年1-6月市场销售的30万元以上的中高级车型中,别克新君越3.0L旗舰版占比高达79.4%。新君越3.0L的优异表现,验证了其“高级轿车”的精准定位与越级品质,令高端车型不再仅仅是提升品牌形象的“花瓶”,而实实在在地成为销量的有力贡献者。

汉兰达上半年热销4万辆



今年上半年,汉兰达延续了去年的热销势头,1月份销量达到了7729台,3月份销量更是一举超过了8000台;上半年总销量达4万辆,占据了大中型SUV市场第一

大市场份额。自去年6月份上市以来,汉兰达销量便势如破竹,呈爆发式增长。上市一周年,除去前两个月产能不足外,汉兰达连续11个月蝉联大中型SUV市场销量、上牌量双冠军,累计销量已达7万台,在大中型SUV市场遥遥领先,成为该细分市场最受关注的明星车型。

广丰穗丰新港店举行VIP尊享会

7月24日,广汽丰田穗丰新港店在展厅举行了VIP尊享会。此次活动旨在为穗丰新港店的VIP客户带来更加精彩的生活体验,同时也继续了广汽丰田品牌理念的推广。本次活动吸引了近50位车主参加,活动现场,少儿拉丁舞及歌手演绎了精彩的节目。抽奖环节活动也更是层出不穷、高潮迭起。到场的客户个个兴高采烈,对本次非常满意的,既玩得开心,也认识了更多的朋友。

“快乐标致”第一季冠军出炉

买零件、选轮胎、焊接车身、上生产线组装,然后开着自己生产的爱车上赛道……全球首家由标致车主自发创办“我有标致车友网”(www.5upeugoet.com)推出的第一款汽车品牌互动游戏——“快乐标致”自去年正式启动以来,就吸引了全国无数车迷的极大关注。经过几个月如火如荼地激烈争夺,“快乐标致”全国八个赛区第一季的比赛已经全部结束,每个赛区的前三名胜者已经全部产生,他们将获得标致汽车的免费使用权。江苏赛区的指定车型是目前正在热销的进口标致207cc。

EC7自动挡即将上市

凭借欧洲标准的研发设计、全球配套的顶级品质,EC7上市后很快取得月均6000辆的佳绩。预计8月,帝豪将推出搭载CVT变速箱的EC7系自动挡配置车型。据帝豪相关负责人介绍,帝豪EC7自动挡依旧按照欧洲ECC标准设计,延续其在造型、空间、配置上的卓越,产品最大亮点——采用6速CVT变速箱,可为用户提供更为舒适的操控驾驶体验。CVT变速箱选择国际知名的比利时“邦奇动力”CVT供货。

长安行天下 CHANA Chang'an goes the world

购长安汽车 享国家补贴

长安星光6390A

实惠多多!

实惠1 3.7立方米超大空间 实惠2 纯平地板载货更方便

300家服务网络覆盖全省,24小时上门服务

南京大有宁路店 025-58066600	常州大有 4006027770	常熟汽销 0512-52836660
南京大有惠康店 025-85280678	金坛大有 4006027770	吴江东亚 0512-63456778
扬州美德 0514-87869333	溧阳明珠 0519-87280999	太仓华东 0512-53590720
扬州宇亚 0514-86823388	无锡大有 0510-82135882	南通永安 0513-85605658
扬州中盟 0514-87171772	宜兴现代 0510-87229008	盐城万达 0515-88276011
仪征元通 0514-83439351	江阴华丰 0510-86295955	徐州腾龙 0516-83575789
高邮鸿信 0514-84543969	泰州大有 0523-86288166	淮安机电 0517-83712712
镇江大有 0511-88891933	苏州国腾 0512-66878520	连云港大有 0518-85208069
句容大有 0511-85090666	苏州万能达 0512-67380259	宿迁金盛 0527-84560358
丹阳安吉 0511-86571676	张家港联发 0512-58798529	
常州恒安 0519-86692828	昆山福源 0512-57655888	

长安汽车 卓越品质 源于实力

亲情服务热线:4008840066 023-67086666
免费服务热线:4009070888 www.changan.com.cn
网上购车:wx.changan.com.cn

长安亲情服务 亲情 感动 快捷

旗胜精英版

24小时服务热线:4008600303

行者无疆 能者无界

10.78万元起 购置税 不含运费

三菱4G69发动机 国IV排放+豪华天窗+倒车影像+GPS系统+OBD=10.78万元起 性价比不输合资

经销商

南京九华山汽车销售服务有限公司 025-52652968/52652968	常州华凯汽车销售服务有限公司 0519-89853078	南京九华 025-52613705
苏州浩祥汽车贸易有限公司 0519-89853058	无锡市万盛汽车销售服务有限公司 0510-82129333	南京捷泰 025-52628004
南京诚耀汽车销售有限公司 025-52616589	15906196111	无锡 0510-8281689
		常州 0519-8523333
		苏州 0512-67211551

服务站