

一周车市

一汽马自达开启“实战性”安全驾训营

日前,一汽马自达开展了国内首个“实战性”安全驾训训练营。据悉,一汽马自达自2010年6月以来,连续在杭州、广州、山东等经济发达、睿翼和Mazda6保有量较大区域,开设了针对车主的公益性安全驾训训练营。据介绍,区别于其他企业以促销为目的的试驾活动,本次一汽马自达开设的训练营,主要针对现有车主,采用完全模拟各种复杂路况实景的模式进行训练,从“实战”中培养车主“安全负责”的驾驶技巧和驾驶意识,也就是“会开车”,同时丰富其道路安全知识。



中国汽车安全体验活动9月启程

国内最大规模的公益性汽车安全普及活动——2010(第三届)中国汽车安全主题巡展将于9月11日在北京鸟巢启动。通过巡展平台,市民不仅可以亲身体验汽车安全带、安全气囊、ESP等安全设备,更可以通过网络参与汽车安全标语、DV、FLASH和歌曲大赛,赢取真车大奖,以参与的方式学习汽车安全知识。开始于2008年的中国汽车安全主题巡展活动已经成功举办两届,以“安全万里行”的形式历经十几个大汽车产业发达城市,接纳了近100万消费者的现场参与。

腾翼C30淡季崛起上市即红

传统淡季当前,车市夏困连连。长城汽车力推的紧凑型家轿腾翼C30,克服淡季的不利时机,上市首月销量

8000余台。“作为一款自主品牌家庭轿车,腾翼C30长达2610mm的轴距带来的超大空间可媲美合资车、轻量化技术提高了用车的经济性。”业内人士分析指出,各种促销活动带来价格吸引、夏季对车体质量的检测等综合因素,开创了腾翼C30上市即红的良好局面。腾翼轿车系列上半年销量同比增长近60%;有消息称,腾翼C30自动挡有望在8月上市,如此看来,夏困淡季或将成为腾翼C30下单的良机。

SL中文名网络征选活动正式启动

8月12日,东风悦达起亚正式启动主题为“名声大震”的有奖征选活动,为即将在10月份上市的全新SUV——SL征选中文名。只要登录东风悦达起亚官方网站或通过其在搜狐设立的官方微博均可参与活动,并有机会获取最高大奖——三人韩国家庭游。本次活动历时一个月,为了回馈广大网友的热情参与和对SL的持续关注,本次活动设置了丰厚的礼品。除超级大奖——三人韩国家庭游之外,每日还会送出户外折叠自行车、拍立得相机、无线键盘、无线鼠标等丰富奖品;邀请好友参与活动者更有可能获得意外惊喜。详情请登录活动官网<http://sl-name.dyk.com.cn/index.html>。

新得利卡最高降6000元

东南汽车从8月份开始在全国范围内针对新得利卡全系产品进行降价促销,最高优惠6000元。同时,创业先锋版也进行了优化升级,内外装质感全面提升,该款车型将于北京、上海两地率先上市,且售价下调至最低6.58万元起。



30万元内7座车,谁性价比最高? 道奇 JCUV 酷威堪称跨界新宠



驰骋都市,无论商用家用,多功能的7座车无疑都是多人出行的首选。

如果有这样一款7座SUV——它同时拥有原装进口的品质、MPV的舒适性和空间感、SUV的高通过性、轿车的操控乐趣、娱乐配备以及燃油经济性等多样性性能,是不是很令人怦然心动?恰好,道奇 JCUV 酷威就是这样一款30万元内高性价比的7座进口跨界SUV。

小众车型,丰富配置

在美国大名鼎鼎的道奇,在国内仍属于小众品牌,所以驾驶道奇酷威很显个性,也很少出现与其他同类车型“撞车”的尴尬。同时,酷威外形时尚,棱角分明,在各种场合都能彰显不凡气质。

在配置上,酷威不仅拥有整合30G超大容量硬盘的“发烧级”多媒体娱乐系统

和后排9英寸LCD显示屏,更配备Infinity高级音响系统等先进数字化娱乐配备。在操控性上,酷威除拥有加强型SUV底盘、19寸轮毂及前后独立悬挂外,更搭载高性能2.7升V6发动机和6档手自一体变速箱,城市综合工况油耗为百公里10.3升,高速公路的郊外工况油耗仅为百公里7.6升,比许多同排量轿车还低。而在安全性上,道奇酷威在美国政府的安全碰撞测试中,正面碰撞和侧面碰撞成绩均为最高的五星级。

多维空间,随心切换

众多消费者选择 JCUV 酷威的重要原因,还在于其宽敞舒适的驾乘空间和丰富创新的储物功能,以及多维空间随心切换的乐趣。

酷威领先同级的2890毫米超长轴距为商务出行、休闲出游提供更舒适的尊享空间;而前至后排座椅高度依次微增,这种创新的7座剧院式座椅布局便于每位乘客观赏车外美景。第三排座椅后轻松容纳球具、鞋帽,而折叠放平酷威第二、

三排座椅和副驾驶座椅,可获得令人惊叹的超过1461公升的储物空间,足够放下大尺寸的日常物品,如高尔夫球包等。

眼下炎炎夏日,位于酷威双层手套箱上方的冷藏区,可利用空调系统,冷藏两罐易拉罐饮料。在第二排地板内置储物箱内放上足球和12听易拉罐饮料外加冰块,就非常适合作为球友会的场合。而如果将副驾驶座垫向前翻转,即露出下面273x222毫米宽大储物箱,也足以放置照相机、地图等随行物品。

无论是商务出行还是举家出游,道奇酷威都是7座私人用车的理想之选。在30万元内的7座SUV中,酷威以原装进口的品质保证、灵动的车内空间、丰富的娱乐配备、卓越的操控和个性的外观,都使其性价比远超同级,成为都市多元化跨界人群的新宠。



不仅仅是“正常让利” 购吉利熊猫再享3000元补贴

从7月份开始,在享受经销商的正常让利后,消费者购买入选国家“节能产品惠民工程”的吉利熊猫车型将再享3000元的现金补贴。

作为国内首款获得C-NCAP五星安全评价的小车,吉利熊猫按照吉利汽车GTSM全面安全管理研发理念开发,拥有独有的6安全气囊、全封闭笼形承载式安全车身、ABS+EBD、四门防撞梁、高位制动灯、超速报警等安全配置,打消了国内消费者对小车不安全的顾虑,被业内人士称为国内第三代A00级小车新标杆。在汽车安全越来越成为

消费者关注焦点的时代,熊猫无疑成为了消费者购买A00级轿车的新标准。

目前国内1.0排量的A00级小车中,吉利熊猫率先搭载了CVVT技术发动机,实现发动机油耗最经济、效率最大化的功能,与此同时,CVVT技术能根据行车速度及车载重量调节进气门的打开时间和开启角度,提高发动机的效率,使燃油更为合理。据了解,熊猫自上市以来,销量稳步增长,而且70%的用户都在城区,这也扭转了吉利以往车型销量集中在二三级市场的局面。

遭遇“B计划”

中级车阵营出现“两极分化”

随着中高级车市场竞争的日益加剧,低端车型的实力愈显薄弱。同时,在紧邻该区域的中高级车市场,一批在内部空间、科技配置上努力向中高级车靠拢,拥有“B级车品质、A级车价格”的车型开始出现,并以此攫取了本属于中高级车的部分市场份额。

因此,在压力和中级车广阔市场空间“诱惑”的双重作用下,自2008年下半年开始,一些中高级车型纷纷自降身价应对挑战,在价格和中级车接轨,悄然发起一场中高级非主流车型阵营的“B计划”——以B级车身份、A级车价格苦战市场,以期获得新的增长点。

回顾两三年前,大部分中高级车入门级车型指导价大多在20万元左右。然而,在市场残酷的竞争压力下,不少中高级车型入门款在终端一再“掉价”,与中级车高配车型,即A+车型的售价距离越来越小。如今,包括马自达6、睿翼、蒙迪欧致胜、思铂睿等在内的B级车部分车型,入门级车型价格不断下探,甚至达到14万元,直接探入中级车价格区间。

“中高级车入门车型越来越便宜,一定程度上分流了我们的顾客。”一家4S店的经理这样表示。事实上,马自达6自降价后销量从之前月销几千到现在的过万,正清晰地反映了“B计划”之于市场变化的作用。

与此同时,是在中高级车下压态势下,中级车阵营中出现的“两极分化”,其中一方面便是以悦动、思域、宝来、凯越等为代表的降价“保”、“守”派。据了解,目前这四款车的部分车型售价最大降幅达到1万元—1.2万元,“受压”之态可见一斑。

而另一方面,是以轩逸、卡罗拉为代表的中级车主流车型的持续走高。其中,轩逸自年初至今就以傲视同侪的增长率领跑市场,取得了月均销量超越12000台的好成绩,延续了一贯的稳健风格,强劲势头丝毫不减。

对此,业内分析人士认为,面对中高级车俯身下压的乱战局面,中级车更需专注于本身所处的细分市场。也有一直致力于市场深耕细作的车型,才能不断提高自身价值,坚守甚至扩大自己的市场份额。

吉利汽车 开创世界汽车安全技术新格局

吉利自由舰

销售热线:400-886-9888 www.geely.com

自由舰财富版 惠民风暴 33800元起



突破50万辆 销量1.8L 销售就是硬道理 买车还是自由舰

吉利远景

豪华智能导航版 钜惠8000元

铂金版

原价 63800 元起 现价 56800 元起



1.5L节油王 CVVT动力 方程式赛车专用发动机 详情请见店堂公告

经销商
南京联润: 025-52632179 苏州汽工: 0512-65131100 常州老罗: 0519-88905761 徐州群诚: 0518-83200099
镇江联润: 0511-88865112 淮安同庆: 0517-87058868 南通东吴: 0513-82033820 连云港林源: 0518-85457067
无锡吉美: 0510-82133000 泰州杰诚: 0523-86550068 宿迁永达: 0527-88100018 淮安克江: 0517-84924668
盐城华恒: 0515-88119552 扬州兴润: 0514-87291676 昆山永通: 0512-57578282

海格客车 智慧之选

7月10日起,海格10米以上公路大客车全部采用G-80S国四排放标准

同时提供6—18米客运、旅游、团体系列客车

1192(KLQ6125A) 4+1+1, 最大座位数55座 1190(KLQ6115H) 4+1+1, 最大座位数51座

苏州市场部: 电话: 8606 11077 地址: 1992 3933 1米路牌 1366 78 367 邮编: 215113 20895 土库: 2013 80067
南京市场部: 电话: 8615428836 地址: 1992 1889990 邮编: 15206136786 邮编: 15206136786 邮编: 15206136786 邮编: 15206136786
特约经销商: 徐州老罗 0519-88905761 南通东吴 0513-82033820 连云港林源 0518-85457067
江苏分公司: 0513-82033820 徐州老罗 0519-88905761 南通东吴 0513-82033820 连云港林源 0518-85457067
苏州汽工 0512-65131100 扬州兴润 0514-87291676 盐城华恒 0515-88119552 昆山永通 0512-57578282