



小赵的车已经开了快五年,最近一直有换车的想法。由于前年刚买了新房,手里一时没有太多现金,于是他想到了贷款买车,但是不太清楚买车贷款究竟有哪些方式,各有什么区别,哪一种最划算……为此,我们邀请了东风日产汉虹专营店的高级讲师李进鹏先生为我们解答。

贷款购车零负担

据东风日产汉虹专营店李进鹏讲师介绍,目前市面上常见的车贷方式有以下几种:汽车商业贷款、汽车金融公司贷款、信用卡贷款。各种汽车消费贷款都有不同的特点,消费者在选择的时候就需要比较,因为没有绝对最好的车贷方式,只有适合自己的才是最好的。

汽车商业贷款:程序较为复杂,门槛也比较高,需要贷款者提交的资料和审核过程也较为严格。不少银行在处理车贷业务上通常采取的做法是“因人而异”。稳定职业人士一般比较容易获得消费贷款,同时可以享受最优惠贷款利率。而职业不稳定、工作变换频繁的人士,即便目前收入再高,也不易获得银行的最优惠贷款利率。流程:客户提出个人汽车贷款申请并提交相关资料-银行进行调查、审查、审批-签订借款合同-办理保险、公证、担保等手续-发放贷款。

汽车金融公司贷款:在审核上比汽车商业贷款要宽松,贷款方式灵活,服务方面更为迅捷。但是汽车金融服务公司一般都是由汽车公司“自卖自车”,所以在车型上选择机会并不多。流程:挑选车型并填写申请-金融公司调查及确认-提交资料-签订合同及文件-办理车辆的手续-提车

信用卡贷款:申请流程较为简单,根据持卡人消费、信用记录等状况,资质良好均可申请分期购车。目前银行信用卡分期一般不收取利息,手续费在账单确立后首月一次性收取,但信用卡分期一般最长为2至3年,分期额度最高达20万元。流程:前往4S店购买车型-向相关银行申请信用卡贷款-等待审核(审核时间从40分钟到3天不等)-支付首付款、手续费、购买车辆保险-提车。

东风日产汽车金融有限公司提供一站式的专业汽车金融服务。只需在各专营店即可一次性完成购车、按揭、保险所有手续,无需其他机构介入,有效地节省时间和费用。贷款期限最短12个月,最长60个月。整年起贷。可采用“等额本息”和“百禄贷款”两种还款方式。采用等额本息贷款方式,只需首付车价的三成即可,消费者可以选择两年或三年内还清,由于首付低、月供压力也很小,非常适合刚刚参加工作年轻的车主;而选择“百禄贷款”则可以首付50%,其余一年后付清,无需月供、0利息。



资讯

10月22日,汉虹专营店将迎来7岁生日,为感激新老客户一直以来对汉虹的支持,特在活动期间为准备购车的新客户们提供了丰厚的购车优惠和礼品,老客户进场保养维修或介绍新客户来汉虹购车都有大惊喜。

背后的故事

N易贷:“一站式”贷款购车服务,为更多客户实现购买东风日产品牌汽车的愿望。只需在东风日产专营店,即可一次完成购车、分期、保险的所有手续,无需其他机构介入,有效地节省时间和费用。

链接

东风日产汉虹专营店

总店地址:栖霞区幕府东路228号 85335678
定淮门地址:定淮门199号 83739977
奥体店地址:江东中路186号 86639977

本期帮主



李进鹏
——东风日产高级讲师

从事汽车行业多年,以热情用心的服务,丰富专业的汽车知识,广受新老客户的好评。

力证巅峰三冠王 万元大奖等你来拿



近日,据J.D.Power亚太公司发布的最新信息,在首次中国车辆可靠性调研(VDS)中,作为2011年上半年中高级车销量冠军的东风日产天籁位居高端高档中型车市场之首。而在2011年中国汽车销售满意度研究(SSD)结果显示,东风日产以880分的总成绩成功夺得中高级车品牌的冠军。

傲视同侪的产品力、精益求精的品质理念、再加上由SSD中高级车品牌冠军背书的东风日产服务体系,成就了天籁成为2011年中高级车市场上当之无愧的销量、品质、服务“三冠王”的荣耀。



服务助力,成就天籁冠军荣耀

在天籁登顶“三冠王”的背后,东风日产出众的服务品质带来的“助推力”功不可没。多年来,东风日产始终以“专业专注全心全程”的服务对待每一位天籁车主。通过九段全程的销售服务、五个安心的售后服务和全能管家的增值服务,东风日产最大限度地提升客户满意度,获得了消费者的广泛认可,并在2011年的J.D.Power SSI调研中问鼎中高级车品牌冠军。

品质为基,天籁登顶中高级车可靠性冠军

产品品质是天籁能够在车市称雄的根本原因。在制造工艺上,全球领先的日产生产方式(NISSAN Production Way)成就了天籁值得信赖的制造品质。仅品控一项,日产“全数品质保证”就充分实现“不接受、不制造、不流出”不良产品的宗旨,树立起中高级车市场上优秀的品质标杆。

在设计上,天籁体现了东风日产以

人为本的创新设计品质。根据中国消费者的主流需求,东风日产不断提升天籁的产品力,保证了天籁始终在同级别车型中“技高一筹”。17处三维超静音工程、Multi-layer仿生学座椅的配备,使得天籁拥有超越同侪的舒适,而VQ发动机+CVT无级变速器更是缔造出绝佳的动力性能和经济性能。

巅峰5.9 天籁节油赛挑战万元大奖

2011年10月15日-10月29日东风日产将联合省内13个地市37家专营店举行“力证巅峰三冠王 天籁节油挑战赛”,将分为城市选拔、区域分站赛(南京、苏州)、常州总决赛三个部分,目前南京站选手基本招募完毕,而苏州赛区还有少量名额,选手入围后可以驾驶配备V6+CVT黄金动力的天籁挑战中高级车极限油耗,活动中不仅可以感受到天籁极佳的舒适性,更可在旖旎的自然风光中感受技术日产带来的绿色动力,如果您想挑战天籁5.9极限油耗,如果您想赢得万元冠军大奖,就请拿起电话咨询当地东风日产专营店。

长马Mazda3 销量突破20万辆

Mazda3星骋三厢上市不久,长安马自达再次传来喜讯。自Mazda3三厢(2008年1月上市)、Mazda3两厢(2010年1月上市)、Mazda3星骋三厢(2011年9月上市)系列车型不断推出以来,截至2011年10月为止,累计销售已经突破20万辆。

长安马自达销售Mazda3系列车型至今已有4个年头,依旧保持着强劲的销售势头,2011年9月销量接近8000辆。同时,2010年1月引进的进口Mazda3两厢,凭借其时尚的设计赢得了消费者的赞誉,继续保持着稳定的销量。此外,在刚刚过去的9月,长安马自达推出了由长安福特马自达南京工厂生产的第四款马自达品牌明星车型——Mazda3星骋三厢。Mazda3星骋这款车型充分地体现出了马自达“Zoom-Zoom”的品牌理念,追求驾驶乐趣与环保、安全性能的和諧统一,赢得用户以及媒体的高度评价。

对此,长安马自达总经理柳



川昌巴表示:“Mazda3系列销量突破20万辆,是自2008年长安马自达成立以来,相关各方团结一致、不断追求更高质量,并得到广大客户大力支持的结果。上个月上市的Mazda3星骋三厢,目前也获得了高度评价,我希望它能成为紧凑型轿车领域的领先车型,帮助推进Mazda3品牌的进一步飞跃。”

同时,长安马自达执行副总经理安显林也表示:“Mazda3继续保持良好的销售势头,是实施市场营销战略取得的成果。在长安马自达经销商们的长期支持下,我们在全国各地顺利举办了多种形式的试驾会,让客户亲身体验Mazda3的高品质性能,同时提高了产品和品牌认知度。今后,长安马自达仍将与经销商携

手,坚持地区紧密型市场营销战略,继续努力提升Mazda3星骋的销量。”

长安马自达继上个月Mazda3星骋三厢上市之后,还将在明年引进应用新一代“创驰蓝天”技术(SKYACTIV)的全新紧凑型SUV Mazda CX-5,计划以此进一步强化渠道内的产品阵容。

长城1.5T发动机成功量产

日前,中国自主品牌发动机取得重大突破,由长城汽车动力研究院自主研发的长城1.5T涡轮增压发动机成功量产。腾翼C50已经抢先搭载这一动力,全面应用指日可待。

长城1.5T涡轮增压发动机不仅是国内首款1.5L量产废气涡轮增压汽油机,也是国内首款铝合金缸体的增压汽油机。由于其在缸体、缸盖、进气歧管采用铝合金材质,气缸盖罩采用塑料材质的措施,从而让整机重量下降了20%,整车油耗下降16%。同时,它的功率提升了25.6%,扭矩提升了36.2%,可轻松达到1.8L发动机的功率和扭矩,能实现更好的动力性及燃油经济性。

“长城汽车一小步,中国汽车产业一大步”,国家信息中心信息资源开发部主任徐长明认为,长城1.5T发动机的量产,打破了外资的完全垄断,自主品牌在发动机核心领域又拿下重要的话语权。