



周先生是名普通白领,好不容易攒了几年购车钱,最近正打算买一辆轩逸。对于这笔不少的开支,周先生可是十分谨慎。他曾经有朋友买了某品牌的汽车,竟遭遇发动机一个月坏两次,屡次返厂维修,被害得苦不堪言,最后还无法退换。于是他致电编辑部,想请教是否有相关的买车保障?

车·动态

标致“T种部队”登陆南京

近日,“T种部队 解密之旅”法国标致进口车型大型试驾活动在南京正式拉开帷幕。用户不仅可以通过参与活动生动直观地了解法国标致1.6THP涡轮增压发动机的背景渊源和核心技术,并且能进一步通过试乘试驾RCZ、308CC等标致进口车型深度体验1.6THP涡轮增压动力的“T快、T猛、T灵、T爽”。

在“T种部队 解密之旅”南京活动的现场,法国标致精心设置了产品展示、专享试驾和赛车游戏等精彩环节,让众多参与的用户对法国标致小排量却环保高效的动力技术、韧性的底盘调校、人性化的配置以及时尚的外观进行了全面的体验。

随着本次法国标致“T种部队解密之旅”大型进口车型试驾活动的开展,更多的消费者将认识、了解和体验到法国标致1.6THP发动机技术。“擎”动之余也定然会让更多人对法国标致旗下的RCZ、308CC和4008等车型心动不已。相信在这个岁末寒冬,来自法国标致1.6THP涡轮增压发动机澎湃动力将会为用户带来全新的驾乘体验和无限激情。张瀚中



西祠购车节 大卖1118台

第24届西祠(奥体)元旦万人购车节,元月1日-3日在奥体中心西便门广场成功举办!车展三天销售火爆,狂卖1118台!西祠车展汽车品牌销售三甲榜单:通用雪佛兰销售155台,通用别克销售115台,长安福特销售105台。

据记者了解,本次西祠万人购车节,由江苏省最大的网络社区媒体——西祠胡同,联合五十余家主流汽车品牌,共同为南京市民度身打造的“抄底价”购车盛宴。上海通用、上海大众、一汽大众、东风日产、北京现代、丰田、雪佛兰、斯柯达、东风标致等主流品牌200余款热门车型悉数参展。除了让人心动的价格,各参展4S店还为现场购车的客户准备了丰富实用的购车礼包,以及二手车置换、汽车分期付款等优惠活动。付蕾

协众雷克萨斯 举办答谢会

2012年12月28日,雷克萨斯江宁旗舰店南京协众在夏琪拉环球音乐餐厅举行了“协优雅·众尊享”2012年客户答谢派对。派对邀请了300多位雷克萨斯的尊贵车主客户,度过了一个激情难忘的夜晚。

南京协众雷克萨斯4S店是2011年12月成立的雷克萨斯旗舰店,位于南京江宁东麒汽车园的中心位置。是全球最高标准雷克萨斯旗舰店,是全亚洲设施最为完善、规模最大的雷克萨斯品牌汽车经销商之一!南京协众雷克萨斯拥有豪华的硬件设施的同时更拥有资深的销售团队和完善的售后服务体系。在过去一年的南京协众雷克萨斯秉承“矢志不渝,追求完美”的品牌理念,确保每位车主在南京协众雷克萨斯得到激情难忘的体验,同时赢得客户和市场的肯定。汪庭竹

安全两个承诺,一份放心

带着疑问,小编陪着周先生走访了东风日产专营店,向本期帮主请教专业意见。

帮主热情地向我们介绍,像周先生这种情况,想要买一辆轩逸,是完全不用担心购车以后的品质问题。因为在本届广州车展上,东风日产副总经理勇已正式发布“品质无忧承诺”,宣布自2012年11月22日起,消费者只要在东风日产全国各专营店购买NISSAN品牌(不含进口车)和启辰品牌新车,如果出现特定品质问题,均可于7天之内更换同型号同颜色新车。

也就是说,如果周先生现在购入一辆新轩逸,就完全符合“品质无忧承诺”的保障对象,可以安享“7天包换”的服务,购车更有保障。

周先生一下子来了精神,继续追问道:哪些地方属于特定品质问题的范围?7天的时间怎么算呢?帮主继续耐心地解答:因为车辆本身原因出现特定范围内的品质问题,主要包括发动机、变速器、车身、转向系统、制动系统、悬架系统和前/后桥等,7天主要指发票开具之日起的7天之内。

“品质无忧承诺”除了“7天包换”的硬性规定之外,其还具有便捷高效的流程设定,可以为客户节省大量时间和精力。

举例来说,假如周先生购买的东风日产新车不幸出现故障,只要是符合换车条件的特定品质问题,就可以在第一时间通知东风日产专营店,并提出换车申请。专营店将会把情况通过专门渠道快速反映至东风日产总部,总部就会有专人快速审批,然后周先生就可以在专营店直接换车了。

另外,帮主还介绍,本次“品质无忧承诺”是东风日产对之前“安全保障承诺”的进一步拓展和延伸,都是为了切实保障客户利益,提升客户价值。



背后的故事

继“安全保障承诺”(即在特定意外事件背景下,由第三方恶意造成的车辆损失,东风日产将全额承担)的推出后,东风日产又正式发布“品质无忧承诺”,即日起购买东风日产双品牌国产车型,在特定的品质问题范围内,均可享受7天包换。

资讯

日产汉虹蛇舞新春“惠” 年货抢满福幸福装满福

蛇年春节的脚步渐渐走近,东风日产汉虹专营店为所有喜欢日产的朋友送上了新年的第一份大礼:

- 1、活动期间来店即抽红包,包包不落空(红包内容为不同金额的车款抵扣券);
- 2、活动期间,成功订车客户,可参加“抢年货”活动(规定的时间内将你喜欢的年货搬至指定地点,这些年货就是你的啦!);
- 3、会员入会、续会、转介绍,进场维修保养的客户均有贴心好礼;
- 4、二手车免费评估,成功置换享新车优惠;
- 5、轩逸岁版上市,送保险(含三责、车损、不计免赔、交强险)

本期帮主



尹其成 车间主管
从事汽车机修工作三年,拥有过硬的专业技术,接待客户耐心、周到、热情,得到广大车主的支持和信任。

链接

东风日产汉虹专营店
汉虹总店:幕府东路228号
电话:025-85335678
定淮门店:定淮门99号
电话:025-83739977
奥体店:江东中路186号
电话:025-86639977

自主逆战

海外出口 占据绝对主导地位

众所周知,在国内车市中,无论是市场占有率还是综合实力,合资车企都占据了绝对的主导地位。然而,这一绝对现象在汽车出口领域被打破。

据统计,经过2012年的又一次丰收,自主品牌已经占据了我国汽车出口的绝对主导地位,奇瑞、吉利、江淮、长城和东风等自主车企跨洋远征,将中国制造的汽车带到了世界各地。

据中汽协推测,2012年全年我国汽车出口将突破历史新高,达到100万辆的出口规模,预计同比增长约23%,远超国内车市的增幅。

2012年12月,上汽宣布与泰国最大跨国车企正大集团建立整车制造和销售公司,面向东盟市场生产和销售上汽集团的自主品牌MG系列产品。2013年,上汽已经确立了海外生产80万辆的目标。

根据规划,上汽集团以技术许可和商标许可方式,授权泰国合资公司生产和销售上汽自主品牌MG系列轿车。在此案例中,上汽与当地车企合资并不新奇,但向国外市场进行技术输出则成为亮点所在。

此外,出口大户奇瑞也在海外市场的开拓中有了—定的成绩,早在2012年6月,奇瑞海外出口销量(6月单月约2万辆)就已经超过了国内销量,自2003年2月奇瑞签署第一个海外建厂的协议开始,截至目前,奇瑞在海外已建成了16个生产基地,具备年产90万辆整车、90万台套发动机及变速箱的生产能力。2012年,奇瑞还宣布追加对巴西工厂的投资,并兴建研发中心,在2013年,自主品牌的海外市场前景依旧是被看好的。



自主逆战·声音

上汽通用五菱2012年整车销量再创新高,达到145.8万辆,继续蝉联国内单一车企冠军。我们2013年的销量目标定为150万辆。
——上汽通用五菱副总经理袁智军

当年销量达到6到8万辆的时候,广汽传祺的运营就会进入良性循环。2013年,广汽传祺的目标销量是6.5万辆,比上年翻了一番。如果能实现这一目标,广汽传祺将实现盈亏平衡。
——广汽乘用车总经理吴松

东风风神2012年销量突破6万辆,超额完成年初制定的5万辆销售任务,成功实现销量倍增,东风风神2013年销量目标为10万辆。
围绕10万辆销售目标,东风风神将于2013年上半年推出两款新车,满足消费者对于差异化用车的需求,并在全国12个销售大区深化营销新政。
——东风乘用车公司副总经理柳玉春

市场的拐点已经出现,2013年整个乘用车行业的增幅在10%左右,而自主品牌的增幅或将达到15%。
——吉利集团副总裁、销售公司总经理刘金良

长城汽车计划2013年具备国际领先的研发水平和技术能力,2015年专业技术人员人数过万。我们坚信三年之后,长城在自主品牌中研发能力将是最强的,同时也将打造中国最强。
——长城汽车副总裁黄勇

摆脱马自达的影子,完全切换新的自主平台。2013年海马至少要推出3个全新产品,从销量规划角度来推算,无论整个汽车行业环境怎么变化,明年海马的销售目标都要至少达到50%以上的增长。
——海马汽车销售公司副总经理李伟胜

当前的市场,靠的不再是机会,而是能力。3年来,奇瑞耐住寂寞,不断进行着核心竞争力再造,目前在研发体系上已经初步形成全面正向产品开发体系的国际标准化流程。
——奇瑞汽车销售公司总经理郑兆瑞