

比亚迪G3疯狂团购夜活动招募中

近日,为了庆祝比亚迪济南国华店上半年业绩圆满完成,现特推出一系列优惠活动,回馈广大消费者对国华比亚迪4S店的支持。济南国华携手比亚迪旗下G3、G3R、M6推出“六心”升级政策,为广大消费者尽“心”到底,活动时间6月18日,届时营业时间我们将延长至晚八点。欢迎莅临品鉴!

济南国华比亚迪“六心”政策升级佳推:

1.购车送爱心——凡在本店选购装具享受八折优惠

2.购车送贴心——交100元可抵车款500元,省钱省心更贴心(6月30日前提车有效)

3.购车送安心——全部现车特价出售,车辆有优惠,任您随意挑选

4.购车送宽心——贷款最长三年免息,轻轻松松把他贷回家;

5.购车送省心——最高可享免费十万公里保养(机油、机滤、工时费),让您用得更省心;

6.购车送欢心——旧车置换价格高,新车可免费获赠当年交强险。

新推出的11版G3进行了包括全系切换国4排放标准、采用DOT4制动液、整车隔音降噪等在内多达13项的细节品质优化,在此基础上,济南国华比亚迪推出了全新G3“配置升级版”:G3鑫雅型升级为智尚版、智驰版、智豪版,豪雅型升级为品逸版、遵逸版,在细节品质优化的同时提高整车配置,使得G3更具高性价比,让消费者得到更多的实惠!

主打“数字智能”牌的G3携手“兄弟”两厢版G3R合力出击,共同展示数字化智能化的科技魅力。丰富的智能化配置是比亚迪G系列车型的最大亮点, CAN-BUS电子智能管家系统、行车电脑、Keyless无钥匙系统、发动机一键启动这些20万以上车型才拥有的配置,在比亚迪G3和G3R身上也应有尽有。

作为自主品牌自行研发的第一款MPV,比亚迪M6几乎可以满足政务、商务以及家用所有的需求,凭借优雅的外观、强大的数字化智能配置、高标准的安稳性能,给消费者带来全新的用车体验和生活方式。

即日起至6月30日,到店参加试乘试驾并订购比亚迪G3、G3R、M6的车友,即可享受“六心”政策,参与抽奖活动,现金、礼包、装具等优惠正期待您的光临!店内G3、G3R、M6现车充足,让我们共同相聚济南国华比亚迪,尽情享受五月感恩特惠!

详情请咨询经销商:
济南国华比亚迪汽车
地址:济南市槐荫区匡山汽车大世界东区(可乘26/77/73公交直达)
匡山汽车大世界齐鲁路东门直行88米即可到达
销售热线:0531-55552222
旧车置换和分期付款致电:0531-55597777
山东蓝天比亚迪汽车“东店旗舰店”
销售热线:0531-83171999
山东蓝天比亚迪——长清专卖分店
销售热线:0531-87205123

东风风行收获“红五月” 景逸再夺销量冠军



中国汽车技术研究中心数据显示,5月份乘用车销量88.58万辆,同比增长25.02%环比下降8.71%,同比下降0.11%,同比出现年内首次负增长情况。而同期,东风风行同比增长却高达134%,实现销量7777台,收获了沉甸甸的“红五月”。东风风行以这一出色成绩向外界展示:坚持绿色低碳与高性价比的双线并进,是本土车企稳健发展的关键所在。

根据中汽协数据,5月销量排名前五位的MPV品牌依次为:景逸、别克GL8、瑞风、森雅和帅客,分别销售6188辆、6074辆、4124辆、2801辆和2641辆。这组数据显示大型商务MPV市场正逐渐被具有MPV特征的“大两厢”所取代。

在小排量代步车细分市场,景逸1.5XL以媲美B级车标准的“空间王者”风范,成功确立了自己的市场空间,并以三菱4A91发动机的搭载及低至5.99万元的超值售价,赢得了“城市家庭代步第一车”的美誉。在此基础上推出的景逸1.5XL-AMT手自一体版,凭借“好开又省油”的特性,并借助“妈妈向前冲”大型主题活动,销量与日攀升,成为景逸1.5XL系列的新增长点。

在大型商务MPV细分市场中,风行菱智作为国内率先提出“绿色商务”理念的车型,在节能减排领域已经走在其它车型前列,并以“MPV节油冠军”的身份高居该细分市场销量前三甲。步入2011年,东风风行再次推出节油、动力、内饰装全面升级的菱智M5系列,从而巩固了菱智系列的市场地位。

在菱智M5系列中,最新的“惠商版”车型表现抢眼,在东风风行“惠商工程”的终端配合下,销量连冲新高。该车型的前身就是MPV节油冠军车型,曾经连续两届蝉联中国汽车工程学会主办的“中国汽车节油群英会”MPV组的冠军,百公里最低油耗为4.6升,这个记录至今无车能及。该车型搭载的三菱4G94发动机,曾被装载于三菱明星SUV车型帕杰罗上,百公里综合油耗仅为8升左右,比同级车型省油3升以上,年节省油费达万元以上,但售价仅为9.99万元,为当前性价比最高的大型商务MPV。

汽车分析师郭宇认为,在油价飞涨、通货膨胀蔓延的当前,节油与高性价比这两个特性,已经成为各大车企角逐市场,达成全年销量目标的有效手段。从这个角度看,东风风行销量持续增长、连续获得销量冠军,也就成为了市场选择的必然。

济南鑫泉4S店
销售热线:0531-68815111
工业南路直营店
销售热线:0531-88510222
章丘直营店
销售热线:0531-83273578
平阴博世通直营店
销售热线:0531-87872899
平阴康捷直营店
销售热线:0531-87890050

广汽丰田FUV——E'Z逸致即将登场

广汽丰田E'Z逸致将于6月21日在北京公布售价并且上市,而新车预计在7月份才会到达各地经销商处销售。而此次上市的几款车型我们之前已经报道过,分为3个排量共6款车型,分别为160E精英版,180E精英版,180G舒适版,180G豪华版,180G豪华多功能版,200V至尊导航版,预售价格在14万元起。

广汽丰田E'Z逸致定位紧凑型MPV,长宽高分别为4450mm/1790mm/1640mm,有5座和7座两个版本。动力方面,分别为1.6L、1.8L和2.0L三种,变速箱预计会采用5速手动、4速自动和CVT变速箱三种。

空间方面是大家关注的重点,根据我们之前的体验,其在储物空间上的人性化值得称赞,座椅下配有储物箱、配有双层手套箱、扶手箱大储物盒、后排小桌板等。此外新车的座椅组合也很丰富。而在配置方面,之前亮相的高配车型上装配了导航系统、自动空调、无钥匙启动、多功能方向盘、天窗等。

广汽丰田东岳领秀店
地址:济南市英雄山路与二环南路交叉口西南角
销售热线:0531-87170707



一汽佳宝驻镇销售赢客有道

一上午,销售顾问们连口水都顾不上喝,接近午饭时间还有消费者不断到店咨询……这是笔者近日在一汽吉林某经销商旗下二级经销店看到的情景,当问及为何能取得如此好的集客效果时,该店负责人将一汽吉林的“赢客之道”策略对笔者娓娓道来。“针对销售相关环节,一汽吉林在不久前发布了赢客之道策略,这对经销商起了很大的帮助作用。第一,厂家补贴数万元帮助我们开设二级销售网点,更方便我们深入乡镇开展工作。第二,厂家组织专家团队对我公司进行培训,提高了我们的营销和服务能力。第三,在一汽吉林财力、物力的支持下,我们店举办了多场汽车巡展及服务下乡等活动,特别有影响力。”

除厂家的政策指导外,该负责人还介绍道,“根据二级经销店的调查结果,我们发现当地消费者更注重口碑。针对这个特性,我们在每一站巡展前,积极联系一汽佳宝老用户,通过互动等形式增加活动现场的气氛。在老用户的带动下,不少意向客户成功购车,转介绍成为不可或缺的微车营销渠道。”

2011年,一汽吉林计划达到一级经销商240家,二级经销店800家和7000个信息点的庞大销售规模。目前,众多一汽吉林二级经销店在赢客之道策略的指导下已经打开营销大门,将集客转变为赢客,为当地消费者提供良好的产品与服务,实现厂家、经销商、用户三方获利的共赢局面。

(张晋芳)

济南东岳斯柯达举行晶锐节油赛

6月11日,斯柯达晶锐节油测试活动在济南东岳顺驰4S店举行。本次活动邀请了不同驾驶习惯、不同驾驶水平的客户,原车实路,通过晶锐老用户的亲身驾驶来测试。众所周知,车辆的动力和操控系统是决定油耗高低的最关键因素。晶锐搭载I.R.F.P全区式高效发动机,具有出色的低速高扭性能,有效提高了燃油效率,6速手自一体变速箱能动态分析车辆所处的行驶状况,科学协调动力输出,实现燃油效率的最大化。活动现场10辆晶锐在100公里的测试路程中均提前安全抵达终点,且平均油耗均保持在5升左右。

(陆小虎)

北汽·制造

军工品质 经典传承

部分国三产品优惠促销 欢迎试驾!

北京汽车制造厂山东旗舰店 地址:济南市二环西路68号(槐荫事故科北邻) 电话:87981388 13969154172

北汽角斗士

东风凯普特C系列

专业物流

省油比超群 更赚钱

配备世界级动力——东风康明斯发动机

荣获第三届中国国际卡车节油大赛最佳节油车型奖

省油比超群更赚钱,最可靠的赚钱专家

济南富格尔一级代理

东风凯普特C系列轻型货车 销售热线:85998100 13791121201

地址:济南市济齐路313号南沙汽车城(原华东物流院内)