

阳光汽贸 说到做到

惠商工程启动 菱智与中小企业共赢

记者获悉，近日风行菱智在全国范围内，启动了名为“老板向前冲—菱智惠商工程”的大型主题活动。此次活动的主要内容包括购车优惠、产品体会、商务智汇三大部分，旨在帮助中小企业降低购车、用车成本，并与他们分享商业智慧。在高油价、高通胀时代，风行菱智希望通过惠商活动，向其主流客户群—中小企业主，传达菱智与中小企业“共求发展、共创辉煌”的产品精神。

此次活动中，风行菱智

首先送出购车优惠大礼。中小业主在活动期间购车，可享受现金优惠，还可获得尊享大礼包。车主如果选择贷款，则可享受“车贷顺”，贷款利率按发放时贷款定价最优惠利率执行。

其次，活动期间，风行菱智广邀中小企业客户，亲身感受菱智强悍的节油性。在当前的8元油价时代，对中小企业来说，省油就是降成本。在活动期间，风行菱智将组织广大车主开展“油你做主，省者为王”的节油挑战赛，优

胜者将获得精美奖品。

第三，风行菱智为中小企业主奉上了“商务智汇”这一拓展中小企业老板们商场和人生视野的“智享盛宴”。活动期间，广大中小企业主可以报名听取电子商务培训、子女成长建议、投资理财等一系列实用讲座。其中，电子商务培训是风行菱智邀请专业人士为中小企业量身打造的，以帮助他们实现低成本、可持续的稳健发展。此外，企业主们也可尽情参与4S店组织的红酒品鉴、名表

品鉴等休闲活动，提高商务修养。

菱智M5系列产品，由于性能的优势和市场定位的精准，常年稳居MPV市场销量前三甲。全新的菱智M5系列，无论从节油性、动力性能、整车实用性，还是配置、内装的全面升级上，都令同价位车型望尘莫及。菱智M5系列中表现最抢眼的车型，当属菱智M5“惠商版”。“惠商版”是东风风行为中小企业量身打造的，百公里油耗仅8升左右，比同级车型省油

3升以上，每年可为车主节省支出达万元以上，同时搭载三菱最成熟的4G94发动机，但售价最低仅为9.99万元，一举树立了大型商务MPV的性价比新标杆。而另一款面向网店老板等新兴企业主的入门级全能商务车—菱智M3也已经在上海车展上亮相，并已在市场上初获成功。

东风风行销售公司总经理姚利文表示：“风行启动此次‘菱智惠商工程’，旨在为广大中小企业主降低购

车、用车成本，并提高商务智慧，从而提升中小企业的竞争能力、不断扩大他们的市场。同时，也希望能为菱智产品不断开拓市场，从而与车主共同成长，达成双赢，这是车企和客户群关系的最高境界。”

销售电话400-621-0985

销售地址：蒙山大道与聚才路交汇处鲁南汽车城南邻

销售地址：沂州路与金九路交汇处西500米路北 金恒源专营店



万元钜惠风暴，鱼与熊掌可兼得

—IPAD与黄金大奖等你拿！



7月IPAD已抽出，8—9月继续抽取 克油克金节油挑战赛同步招募中...



**购奇瑞导航版赢IPAD大奖
奇瑞夏日购车风暴强势来袭**

本报讯 为答谢消费者对于奇瑞汽车的喜爱，易通驾校4S店于7月1日起，推出了“购奇瑞导航版赢IPAD大奖”活动。该活动将持续到9月份，夏日购车风暴狂热来袭。日前，奇瑞路虎安全行车挑战赛入围9、9月份精英半决赛，对奇瑞感兴趣的市民千万不要错过。

据悉，易通驾校4S店首推出“购奇瑞导航版赢IPAD大奖”活动以来，在市民中引起强烈反响。记者从4S店了解到，7月31日本来自河东区白虎埠的一位斯云2车主抽得IPAD大奖，体现出4S店对客户的贴心关怀与厚爱。

同时，上周日临沂易通驾校举办了奇瑞路虎“克油克金”节油挑战赛，其中一奇瑞路虎车主跑出8.7L/百公里的好成绩，同时有两名幸运客户每人获800元现金奖励，此次节油挑战赛圆满成功，不仅见证了搭载1.8DVVT的优秀节油品质，也体现出4S店对于车友们的贴心关怀。

（郎明习）

售后进店即有礼

易通汽贸集团 瑞驰奇瑞销售服务店 销售热线：0539—7352567 售后热线：0539—7352519 地址：临沂市临西五路与金九路交汇西行1公里路北

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN

www.csvw.com



**购车零利率，
最高钜惠两万元，
三大礼包由您选 A+C 或 B+C，
A.德国菲仕乐 / B.海外游 / C.爱车维护**

活动截止日期 2011年8月31日

六款车型最终解释权归上海大众山东销售服务中心所有

上海大众“众夏风暴”一年最强促销！

全新Polo、Polo劲取版，再享3000元惠民补贴与购车0利率，更有德国菲仕乐居家大礼包，海外游大礼包，爱车维扩大礼包赠您挑选！朗逸、新途安再享3000元国家惠民补贴；桑塔纳志俊享智能倒车后视镜，其中1.8T更享保险大礼包，帕萨特新领致尊享免费保养大礼包或时尚平板电脑随您选！



Das Auto.

临沂丰华 0539 8465929 临沂金羊 0539 8223215 临沂盛华 0539 7678558