



世嘉超越创新 尊贵驾驭体验

自进入2011年以来，世嘉总是因为创新而成为业内关注的焦点。3月初，世嘉宣布与某网站联合打造网络剧《疯狂办公室》，将“冠军是一种生活态度”的品牌理念充分融入，引起众多观影者的共鸣，成功打响情感营销第一战。5月，为中国羽毛球队征战苏迪曼加油助威，东风雪铁龙特别推出世嘉冠军版限量车型，四大配置升级，为用户带来限量尊贵的超

值驾驭体验。

不仅如此，集诸多创新元素于一身的世嘉三厢，从其诞生起就是中级车中的创新典范。延续了世嘉两厢动感时尚的车身线条，增加了尾部的世嘉三厢更添几分沉稳与大气，被媒体誉为“拥有最和谐尾部的三厢车”。在内饰方面，世嘉三厢创新采用碳纤维面板，用银灰色替代老款的纯黑色，科技感十足，即环保又显美观。

世嘉三厢配备雪铁龙独创的中央固定式方向盘，在其固定部位蕴藏着一个更大体积的安全气囊，当车辆发生碰撞时，该气囊可以更大范围的保护驾驶者胸部和腹部，减少伤害。世嘉三厢标配定速巡航及限速器，让长途驾驶不再劳累。

值得一提的是，采用创新“冷磨合”技术的世嘉三厢，保养周期达15000公里，让同级车顿时黯然失色。



新海福星上市

25日上午，聊城新广源海马4S店在香江市场举行了“新海福星上市推介会”。据了解，新款海福星从“节油性能、整车造型、成熟品质”三方面有了新突破，引起业界关注。

经济型家轿标杆—英伦金刚

要说汽车消费，那可不比日常用品，动辄数万元的“大件”对于老百姓来说都要谨慎出手。更何况在这个恰似“百花盛开、万花争艳”的国内汽车市场，又有多少人会执着地“二次购车”？有言道，“有多少爱可以重来”。那么试问，在茫茫车海中，有多少车您还会再买一次？在本文中，金刚车主王先生将给出答案。

说起选车历程，王先生就变成一个很健谈的人：“我最初对国产的好感源于一次过马路，当时别的车都不让行人，只有一辆吉利停下来让行人先过了。于是，我就武断地下了结论——开国产车的人，素质比较高。”

自2007年上市以来，金刚凭借晶

钻、硬朗的外形，丰富的配置，理想的油耗，超高的性价比，深受消费者的喜爱，质量又相当过硬，市场口碑双丰收，累计高达30万辆的市场保有量。既是良好质量口碑的证明，也让金刚系列的保养维修费用降低。金刚系列各个方面都非常贴近工薪阶层家庭的购车要求，再加上新推出的VVT版本的节油能力，可以说是5万元左右经济型家轿的标杆。

在问及用车感受时，王先生说道：金刚的发动机和变速箱技术可以说是很成熟的，包括它的操控性，这也是吉利车的长处所在。我开‘金刚’，下过河床，走过大泥塘，还跟大挂车过了招。照朋友的话说就是‘海陆空三用’，呵呵”，王先生笑着

说，“说实话，金刚的刹车和安全性让我很有安全感，所以不管是什么样的路况我都敢走。而且到现在用车这么久，大小碰撞无数，至今仍在使用。都说金刚安全口碑好，我真算是有切身体会的，我还加入了金刚车友群，经常一起组织自驾游，玩得很开心，这种感觉在我看来算是买金刚所产生的附加吧。

其实，不光是金刚车主会有“二次购车”行为，还有很多从金刚、金鹰升级为英伦金刚2代、金鹰CROSS的车主。他们之所以“口味”专一，相信不光是产品本身的品质优势，吸引他们的还有吉利品牌的值得信赖，以及一种大家庭的归属情感罢。

“试驾购车双重喜，喜从天降缤纷季！”8月，东风悦达起亚在全国范围内继续开展“试驾刮刮乐”试驾有礼活动以及“购车有礼”活动，凡来店、试驾、购车的消费者，即有机会获得IPAD2等时尚精美礼品以及各种优惠。

据了解，本次活动覆盖全国所有介入售后运营的东风悦达起亚专营店。活动分为全车系“试驾刮刮乐”试驾有礼活动、全车系“购车有礼”两个部分。第一重喜：活动期间凡来店试驾的消费者即可获赠清凉刮刮

卡，中奖几率高达100%，除777美甲套装、乐扣乐扣时尚陶瓷杯套装、K5/K2冰箱贴等精彩好礼之外，还有200位消费者将有机会赢取时尚新宠IPAD2。第二重喜，凡活动期间来店购车的消费者，都将根据车型不同，获得各类优惠。为促进K2成功上市，企业展开全国限量抢购活动，前2222位购买K2的消费者将获赠精品外观三件套。与此同时，7-9月购买狮跑的客户可获赠“拓界装备+防爆隔热膜”或“先锋iPod/DVD数码播放一体机”，享受缤纷都市拓界生活；成为

秀尔车主则可获赠精品七件套+精美个性车贴，装点个性秀尔；选择赛拉图的客户将获赠1000元油卡的实惠；购买K5、智跑、福瑞迪、锐欧等车型的消费者，也将获赠优惠大礼包。详情请咨询东风悦达起亚各地专营店。

作为一家有责任心的汽车企业，东风悦达起亚一直秉承“客户满意是企业的生命”这一服务理念，切实了解消费者需求，努力提供让消费者满意的的服务，获得良好的口碑。企业将继续以切实行动保障用户利益，为消费者带来实惠、舒心的汽车生活。

别克英朗GT 引领中级车高端市场

据上海通用汽车透露，日前，上市刚满一年的高档中型轿车别克英朗GT累计销量已突破10万辆大关，月均销售近8000辆。作为别克品牌2010年推出的“全球平台·欧美技术”的实力产品代表，别克英朗GT以动感优雅的现代外观，以及在操控性能、安全性能和舒适驾乘上的全方位越级实力，为中级车消费者带来全新“跨界”体验。根据今年1-6月份的15-20万元中级车上牌量统计，英朗GT以接近20%的占比，在强手如云的中级车高端细分市场名列第一。

别克英朗GT在汽车市场大获成功，其超越同级的产品硬实力居功至伟。作为领衔中级车市场的高端新锐，英朗GT在设计、工程、制造、质量等方面都以中高级车的标准越级打造。在造型设计上，英朗GT传承并发扬了别克新一代产品大气优雅、流畅动感的设计DNA，突出高档次的气质与品位。英朗GT拥有超出同级的车身尺寸、同级最大的前后轮距，以及接近中高级车水平的2685毫米的超长轴距，营造出极其宽敞的舒适空间。在座舱内饰设计上，英朗GT采用别克新一代产品遵循的360度环抱一体式设计理念，做工精细，档次感十足。

在动力配置方面，英朗GT搭载了同级动力最强的1.6T涡轮增压发

利亚纳车友 冠州梨园采摘乐



8月24日，聊城鲁翔组织部分利亚纳车友前往冠县梨园采摘，一路上大家按照编组顺序行进，壮观的车队，靓丽的纳纳，夺目的主题车贴，引得行人纷纷驻足观看。

冠县梨园号称中华第一梨园，到达梨园后，按照编组分为1-5区，车友们拿着礼品袋瞬间消失在茂密的梨树林里，走进去一看有的

起亚试驾购车送双重大礼

“试驾购车双重喜，喜从天降缤纷季！”8月，东风悦达起亚在全国范围内继续开展“试驾刮刮乐”试驾有礼活动以及“购车有礼”活动，凡来店、试驾、购车的消费者，即有机会获得IPAD2等时尚精美礼品以及各种优惠。

据了解，本次活动覆盖全国所有介入售后运营的东风悦达起亚专营店。活动分为全车系“试驾刮刮乐”试驾有礼活动、全车系“购车有礼”两个部分。第一重喜：活动期间凡来店试驾的消费者即可获赠清凉刮刮

卡，中奖几率高达100%，除777美甲套装、乐扣乐扣时尚陶瓷杯套装、K5/K2冰箱贴等精彩好礼之外，还有200位消费者将有机会赢取时尚新宠IPAD2。第二重喜，凡活动期间来店购车的消费者，都将根据车型不同，获得各类优惠。为促进K2成功上市，企业展开全国限量抢购活动，前2222位购买K2的消费者将获赠精品外观三件套。与此同时，7-9月购买狮跑的客户可获赠“拓界装备+防爆隔热膜”或“先锋iPod/DVD数码播放一体机”，享受缤纷都市拓界生活；成为

秀尔车主则可获赠精品七件套+精美个性车贴，装点个性秀尔；选择赛拉图的客户将获赠1000元油卡的实惠；购买K5、智跑、福瑞迪、锐欧等车型的消费者，也将获赠优惠大礼包。详情请咨询东风悦达起亚各地专营店。

作为一家有责任心的汽车企业，东风悦达起亚一直秉承“客户满意是企业的生命”这一服务理念，切实了解消费者需求，努力提供让消费者满意的的服务，获得良好的口碑。企业将继续以切实行动保障用户利益，为消费者带来实惠、舒心的汽车生活。