

华泰欲树立 汽车服务新标杆

【本报讯】史无前例的“超长黄金周”很大程度上考验着广大汽车厂商的服务水平。许多汽车厂商在黄金周后的服务环节突然“歇气”，让不少度假归来的车主们手足无措；与此同时，也有部分商家将检测服务视为敛财的手段，让真正有需求的车主对商家失去信任，从而影响了品牌形象。

然而，华泰汽车自9月28日开始强势推出为期一个月的“汽车安全节”，为车主提供黄金周节前、节后的免费检测活动，并提出“检测不流于形式，真正对车主负责”的原则。各大车企的市场竞争已经从销售转向了服务领域。

据华泰相关人员介绍，此次由厂家主导的全国性汽车安全节活动，主要针对汽车的行驶系统，包括“轮胎、制动及前后悬挂系统”等进行全面检测，并针对冬季行车特点对车辆进行保养，以便防患于未然，让消费者放心行车。

“阳光关爱·助教未来” 东风日产阳光教师 培训行动全面铺开

【本报讯】10月25日，东风日产在旗下的襄樊工厂启动了“阳光关爱·助教未来”东风日产阳光教师培训行动十课。襄樊站活动，重点是对欠发达地区的校长和班主任进行培训，鼓励他们通过“走出去”的方式，拓宽视野，学习并带回先进地区的教学管理经验，从而提升当地的教学水平。这是继9月21日在广东清远市首站活动后再次开展的阳光教师活动，预计受惠教师将达到20000人。

据中国乘用车协会数据显示，截止10月15日，2009年东风日产累计实现销售393,748辆，同比增长超过30%，是行业增长最快的企业之一，也是国内首家率先完成全年生产任务的企业。这些成绩的取得，为企业公民实践活动的持续开展奠定坚实的基础，成为支撑东风日产企业公民实践的重要保证。

成立六年多来，在创造骄人经营业绩的同时，东风日产矢志成为优秀企业公民，在公益、环保、安全等领域精耕细作、真情回馈、回报社会。08年6月东风日产成立了阳光关爱基金会，成为中国汽车行业首家以专业基金会开展企业公民实践活动的企业。截止08年底，东风日产在企业公民实践领域已累计投入超过3.5亿元，其中教育公益方面正是企业公民实践的重点方向之一。

针对目前农村、贫困、边远地区仍然有不少学校的教育水平亟待提升的现状，东风日产与全国各地教育局深入合作，派出专员进行实地调研，针对不同地区的教育现状，制订有针对性的培训计划。同时利用东风日产遍布全国的专营店资源，与教育局、专营店紧密配合，多角度、深层次地展开教师培训活动。

长城皮卡 连续 11 年全国销量第一



【本报讯】虽说皮卡市场是个小众市场，但这个市场的产品品牌并不少，大大小小也有十多个，这并不代表这个市场会惠泽每个品牌，恰恰相反，这个市场得利的品牌少之甚少。作为连续11年取得市场销量冠军的长城皮卡，是这个市场最威风的品牌，其它品牌不是相差较远，就是濒临退市，在长城皮卡这个大树荫下，其它品牌很难再吸收到足够的养分，也就很难成长起来。

据介绍，长城皮卡已有13年的历史，从1998年到现在，长城皮卡在国内同行业中已连续11年保持了市场占有率、产品品种、出口数量、市场保有量等多项第一，市场占有率一度高达50%以上。长城皮卡至今已经形成迪尔、赛铃、赛酷、风骏四大系列的23个品种，截至08年底长城皮卡的保有量有近70万台。根据09年长城汽车产品规划，长城皮卡在09年有3款新品加入，齐全的产品线将满足了不同用户多元化需求。

据中国汽车工业协会最新产销快讯：1-8月份登记在册的皮卡品牌累计销量154052辆，其中长城汽车以4.5万辆名列榜首，占整个皮卡市场份额的27.9%，名列二至六位的是郑州日产23191辆、江铃19958辆、中兴汽车15394辆、庆铃12891辆、福田

率一度高达50%以上。长城皮卡至今已经形成迪尔、赛铃、赛酷、风骏四大系列的23个品种，截至08年底长城皮卡的保有量有近70万台。根据09年长城汽车产品规划，长城皮卡在09年有3款新品加入，齐全的产品线将满足了不同用户多元化需求。

据中国汽车工业协会最新产销快讯：1-8月份登记在册的皮卡品牌累计销量154052辆，其中长城汽车以4.5万辆名列榜首，占整个皮卡市场份额的27.9%，名列二至六位的是郑州日产23191辆、江铃19958辆、中兴汽车15394辆、庆铃12891辆、福田

11727辆，分别占市场份额的15.1%、13%、10%、8.4%、7.3%。长城皮卡的份额相当于第二、三名市场份额相加的总和，仅仅前四位品牌的市场占有率能做到总体份额的10%以上，其它品牌的份额微乎其微。

与此同时，以长城皮卡为代表的中国皮卡在国外也热力不减。据国家统计局皮卡出口数据统计，长城皮卡一直是国内出口数量最大，出口数最多的皮卡品牌。自2000年，长城皮卡的年平均出口都在以90%的速度增长，共销往全球128个国家和地区，包括欧盟、非洲、中东、俄罗斯、东南亚、中南美洲及加勒比海等地区，其中有稳固营销服务渠道的国家达到81个，在俄罗斯、南非等地的市场，长城皮卡的占有率高达50%。截止08年底，长城皮卡出口超过4万辆，再创长城皮卡出口史数量新高。今年3月13日，长城皮卡继去年十一期间4500台出口古巴后，再次收获海外政府采购大单——3300台出口非洲利比亚，为低迷的国际车市注入一股活力。

长城皮卡经历这十多年的打拚，已经成长为皮卡市场的参天大树，吸收了这个市场的绝大多数的养分，使其其它品牌在贫瘠的状况下艰难前行。这种品牌业绩所产生的品牌效应也更是不言而喻的，这一领域获得的成功和进步，就会产生一种累积优势，就会促进长城皮卡取得更大的成功和进步，这就是皮卡市场为什么强者恒强、弱者恒弱的道理了。



资深汽车媒体记者体验奇骏感想之一 开一次奇骏，做一次男人吧

【本报讯】这世界上还有男人不爱SUV吗！两辆价格相同的轿车和SUV，绝对是SUV开起来更拽更拉风。如果有男人真的不喜欢SUV，自己知道就好了，最好别大声嚷嚷。

不知道从哪一天起，大街上的SUV的线条都从硬朗变成圆润饱满的了，这里面带头的就包括CR-V。有人说，CR-V那温柔的曲线很能讨讨好女性消费者，我倒觉得，那样的线条以及纯正的轿车底盘其实更能讨好有些男人，嘿嘿……

看看现在的男人，除了会开车，还会洗衣做饭的，整天坐办公室里，不用遭受风吹日晒，加上注意保养护理，皮肤都变得越来越白了，就连说话，也是柔声细语、慢条斯理，说得好听点，那叫温文尔雅。所以说啊，CR-V跟这样的男人肯定情投意合。

可是，也有一款坚持自我，没有走温情

路线的SUV，那就是奇骏。奇骏在外形上一直沿袭传统的SUV造型，方正简洁、硬朗大气，与熙来攘往的中性风不同，奇骏是真爷们、纯爷们。在潮流起伏变化中，能够一直坚持、沿袭并依然广受欢迎的就可谓经典了吧？能够顶住世俗的压力传承经典，不容易！其实在东风日产厂家举办奇骏试驾会的时候，我对一些场景真的有一些触动……

尘土飞扬的沙漠、一望无际的戈壁滩、没有任何道路可言的沙石路、沟沟坎坎、泥泞荆棘。在新疆湛蓝的天空下，衣带一般直通天际的沙漠公路上，望着远处白雪皑皑的天山，一路纵横驰骋，奇骏真的很霸气。

在经过高低起伏、凹凸不平坡沟土坎时，奇骏不时一轮或两轮甚至三轮离地，可终于还是在飞扬的沙土中，安然驶过。其实我知道，奇骏最大的技术亮点“4X4 i”四轮驱动系

统，全新设计的舒适超强的底盘悬架结构加上高达200毫米以上的离地间隙，对付一些沙石土坎是很轻松的。可我还是有一些感动，不为别的，如果你真的来的新疆，体会一下大漠风光，眺望一下雪域高山，你就会知道，真正的驾驭，与温柔、小资这些温情脉脉的字眼无关，它关乎自由、关乎豪情，他专属于男人，专属于心灵深处生命的搏动！

如此说来，我喜爱奇骏似乎有点理由了：依我看来，热爱奇骏的男人应该有着坚毅、硬朗的性格，能够自如地应付人生的困难和坎坷。这样的男人随时提醒人们：虽然几千年的斯文教化，男人们早已脱离了荒蛮粗野，可是男人们还是必须的，硬朗、方正、坚定、执着永远都是男人需要的特质。

隆重建议，喜欢CR-V的男人可以试开一下奇骏。那款车，由不得你不男人！

Forte福瑞迪获评 2009年市场最关注新车满意度第一

【本报讯】近日，由中国质量协会、全国用户委员会主办的“2009年汽车用户满意度测评”揭晓，东风悦达起亚战略车型Forte福瑞迪以80分的高分荣获“2009年市场最关注新车满意度第一”的称号，再次印证了市场和客户对这款精品中级车的广泛认可。

在如今中级车市场上，新车层出不穷。而上市不久的东风悦达起亚Forte福瑞迪其外观强劲动感，凸显KIA品牌形象的全新虎啸形前脸配合锐利虎眼前大灯，让整车更显犀利前卫；内饰凸显未来感和科技感，一键启动、多功能方向盘等诸多高科技配置让Forte福瑞迪散发出强烈的科技魅力。此外，Forte福瑞迪宽敞的空间、卓越的安全性能也让人赞叹。最为出彩的是，搭载新一代1.6Lγ(伽马)CVT发动机的Forte福瑞迪，最大功率可达123匹马力，在同级车中处于领先地位。同时，Forte福瑞迪配备了运动型手自一体变速箱，能在行进中有效避免换挡失误，让驾驶的乐趣呈现出科技的灵动。正是凭借其时尚的外观、出色的动力系统、丰富的科技配置、可靠的安全性能以及超高的性价比，迅速在中级车市场中崛起，短短上市3月，单月销量成功突破7000大关，成为了市场上名副其实的精品中级车。

作为业内极具权威的专业测评，中国质量协会、全国用户委员会“2009年汽车用户满意度测评”以轿车为主，包括城市多功能运动车(SUV)、商务旅行车(MPV)、微型车等乘用车，测评对象为2009年销量较大的75个品牌车型。据悉，本次调查范围为华北、东北、华东、华中、华南、西南、西北等七大市场区域的28个城市。调查时间为2009年5月1日至9月10日，调查方式为面访调查，被访者为汽车用户，分别探测汽车用户对产品的满意度和对售后服务的评价。测评指标体系按四个维度构建，包括总体满意度、设计、性能和运行评价、可靠性评价、售后服务评价。

自今年首次亮相上海车展以来，Forte福瑞迪接连获得“新锐人气中级车”、“最受消费者喜爱的‘新轿车’等众多重量级奖项，赚了人气和口碑。本次获奖，是对Forte福瑞迪又一次肯定和激励。展望未来，Forte福瑞迪将不会辜负广大消费者的厚爱，以出色的品质和贴心的售后服务，为车主打造激情无限的汽车生活。

斯柯达 Fabia 晶锐 启动零购置税零利率双重优惠

【本报讯】记者从斯柯达海南龙达4S店获悉，斯柯达已经正式启动购Fabia晶锐指定车型享零购置税零利率消费信贷支持的双重优惠活动。据悉，此项双重优惠是限时限量发售，活动截止到10月31日。另外斯柯达还携手中国银行在海南龙达店启动善“贷”行动，一“升”二“免”三“省”，圆您购车梦！即只要您有一张中行的信用卡，购买斯柯达汽车的话，斯柯达汽车就会和中行协调提升您的信用额度，以便达到购车的需求，另外在办理信贷手续的时候，还可以享受到免利率（限购晶锐），免海口户口而且还省（无需）担保、省（无需）抵押、省（无需）公证，以回馈消费者对斯柯达品牌的支持，为消费者带来更多实惠。

作为最新德系高端A0级小车，Fabia晶锐自去年上市以来凭借精湛的德系工艺和卓越的综合品质赢得了消费者的广泛认可，目前与新飞度、POLO一起并称为A0级小车市场的“三剑客”。据了解，Fabia晶锐独具特色的平顶设计搭配勃朗峰雪地白顶的双色车身不仅俘获了众多追求个性的年轻人，宽敞实用的车内空间、过硬的德系安全性能和扎实的操控更使之成为家用车的热门车型。记者走访一线市场发现，很多消费者表示，Fabia晶锐的综合性能品质与大多数同级别车型相比优势明显，早就相中了这款小车，现在推出双重优惠活动和信贷活动就使他们毫不犹豫订车了。除了消费者最为看重的德系品质外，消费者普遍对

起亚汽车年底冲量大优惠

新智能全能中级车

福瑞迪

福瑞迪 1.98万开回家 日付最低仅18元

起亚车贷 多种套餐 多种车型 让您激情超越梦想

SPORTAGE 狮跑 都市拓界车

09款新狮跑

15.98万起

全省首推夜间售后服务 服务时间：18：00-24：00 现在体验更有惊喜 服务预约电话：66800126
现诚聘：拖车司机 联系电话：66800020

东风悦达起亚海南创亿4S店
东风悦达起亚海南创亿直营店
东风悦达起亚三亚专营店
东风悦达起亚儋州专营店

电话：66801913 地址：海口市南海大道61号
电话：36688266 地址：海口市南海大道172号
电话：88665153 地址：三亚市新凤街中华城一楼
电话：23880680 地址：儋州市西部汽车城

5年·发动机·变速箱
10万公里保修
2008年5月29日起销售终身质保
24小时服务电话：66800126

进口起亚年底冲量大优惠

CARENS 新佳乐

09款新佳乐

首付最低仅3.48万
最高性价比原装进口整车

全新索兰托

NEW SORENTO
革新·改变·我所驭

全新索兰托

超豪华配置原装进口SUV

全岛火爆预定中

起亚汽车海南丰亚4S店 电话：36688266 36688258 地址：海口市南海大道172号
起亚汽车海口直营店 电话：66801913 地址：海口市南海大道61号
起亚汽车三亚专营店 电话：88665153 地址：三亚市新凤街中华城一楼
起亚汽车儋州直营店 电话：23880680 地址：儋州市西部汽车城