

源自于英国克鲁郡的汽车品牌英国宾利,素以低调奢华享誉全球。旗下最受欢迎的超豪华轿车欧陆飞驰Speed版被誉为“飞驰的宫殿”。目前,售价398万的欧陆飞驰Speed极速版更是完美继承欧陆飞驰领先世界的辉煌成就;可以说:四门轿车欧陆飞驰Speed极速版的面世,在全面改进和加强宾利欧陆系列阵容同时,610的澎湃动力配以ESP的新运动模式和改进的底盘,进一步增强了运动感,以满足执著追求高性能车主的心愿。

宾利欧陆飞驰Speed极速版:
量身定制的英伦豪驾

本报综合消息 宾利广州负责人朱先生透露,欧陆飞驰车主在选择自驾或者乘坐时各有喜好,虽然有些市场的购买者倾向聘请司机,但大多数人还是喜欢自己驾驶。欧陆飞驰Speed极速版经过特殊设计后,车身后后均降低10毫米,以提升驾驶动感;汽车内部搭配包括专属的Speed极速版系列门槛、运动型方格皮座椅等多种运动元素。

从容驾驭 至尊体验

欧陆飞驰Speed 极速版不仅继承其纯正的英伦皇室贵族血统,将精致的手工艺、强劲动力、踏实安全和宽大空间完美结合。更具运动性的设计元素打造了低调却不失领袖之风的气势。简洁垂直散热器格栅、更低的黑色铬合金下进气口,不只是精彩的一瞥。最后,20英寸合金轮圈和宽螺旋纹运动排气尾管,则为独具特色的主体结构增添简单大方的神韵。

每一辆宾利汽车内部都无法仿效的工艺和细节打造,欧陆飞驰Speed极速版也不例外,让人感受到无比尊贵气质的纯牛皮内饰由英国克鲁郡的老师傅手工制作而成;独特的钻孔铝合金运动踏板和令人瞩目的三辐式运动皮革方向盘,运动菱形图案的饰面和皮革门饰面配以强化手感的流线型变速杆,完美的细节设计呼应了宾利欧陆Speed极速版作为完美全驱四门轿车的运动主题。搭载了欧陆GT Speed极速版的610匹马力W12双涡轮增压引擎,从静止加速到100公里只需要短短的4.8秒,而且最高时速可达322公里。这种非凡的能力配以ESP的新运动模式和改进的底盘,进一步增强了运动感。把扭矩放在驾驶体验的核心是宾利欧陆飞驰Speed极速版性能最大的体验点。与其他姐妹车型相比,宾利欧陆飞驰Speed极速版的扭矩达到了惊人的750牛·米,比标准版的欧陆飞驰扭矩增加15%,动力增加9%。如此以来,当汽车在低转速时,驾驶者已能感受超越一切的气势。值得一提的是,其无与比先进的六速自一体变速箱具备在每个档位锁定变速器的能力,可保证车辆无穷潜力的发挥。

宾利广州负责人朱先生介绍,欧陆飞驰Speed极速版是一台拥有宽阔后座空间、豪华内饰、超级跑车的强劲动力,轻松满足商务需求的同时,又可让驾驶者享受轻松地长时间驾驶乐趣的全驱四门豪华轿车。中国部分顾客会选择这款风格硬朗、速度更快的610PS欧陆飞驰Speed极速版,因为这部分顾客除了商务上的需求,同时还追求四门轿车性能体验的极限。

专属定制 尊贵独享

具有纯正宾利血统的欧陆飞驰Speed极速版在运用现代科技上毫不吝惜,超大容量的硬盘多媒体存储、DVD影音系统、车载蓝牙、20声道音响系统等娱乐设备一应俱全。此外,该车配备的电子系统还包含有空气悬架系统。后座的座椅头枕上设有7英寸LCD液晶屏幕,6-DVD换碟器和两套耳机,同时采用了功能增强的遥控装置,这样,后面的乘客也可以控制车厢内的信息娱乐系统。人性化的设计完美地弥补了可选后坐娱乐包的不足。

针对高端消费人群的个性化消费需求,宾利广州负责人朱先生特别提及:从车身外观和色泽、皮革到内饰陪衬,以及内部配件都可以根据客户的要求量身订制。如车门梁的镀铬合金饰件及现代和传统设计风格的复杂镶嵌细木工饰,等多种精美手工饰件的个性选择,让每个车主的座驾形成了独特、个性化的外观。这些独具匠心的定制选材与设计使得欧陆飞驰Speed 极速版更彰显尊贵风范。

作为中国华南地区经销中心,宾利广州拥有先进、完备的专业电子测试及诊断设备,以此提供给宾利车主全球一致的优质服务;同时,宾利广州除了对客户采取预约服务外,还为海南、福建等省外客户提供飞行服务,安排专业技师前往宾利车主所在地进行保养维修,从而在第一时间让宾利车主感受英伦豪驾的尊贵体验。

G3领衔第100万辆下线

本报综合消息 随着一辆披红挂彩的比亚迪G3缓缓驶下总装线,比亚迪迎来了第一百万辆汽车荣耀下线的历史性时刻。自此,比亚迪正式拿到了中国汽车产业“百万辆俱乐部”的“会员卡”。比亚迪100万辆下线,标志着比亚迪汽车不仅跨入了百万辆销售大企的行列,也完成了一个优秀汽车企业从量到质的飞跃。

站在“百万辆”的台阶上,比亚迪开启了更为波澜壮阔的崭新纪元。业内人士认为,比亚迪汽车仅用短短7年的时间就完成了产销100万辆,成为国内最快突破一百万辆的企业,是汽车行业发展的奇迹,更为中国汽车工业发展模式树立了典范。

“速度”创造神话

2005年9月比亚迪F3以7万多元的价格入市,上市短短一个月内,F3就接到了9000辆的订单,与当时最畅销的通用凯越不相上下。13个月,比亚迪F3成为中国最快突破10万辆销量的中级家轿车型,当时被媒体誉为“F3旋风”。

此次比亚迪100万下线的车型G3,是G系车型和A3网的开山之作,首款高端精品中级车G3凭借精准的市场定位、丰富的科技化配置、亮丽的外形成为领跑中级车市的低碳先锋。今年3月G3上市不到半年已登上“月销万辆车型排行榜”,有望成为比亚迪又一款“月销万辆”的经典车型。

2009年,比亚迪一路高歌猛进,以44.8万台的总销量和同比大增283.3%的卓越成绩,成为国内汽车企业总销量增长冠军。进入2010年,比亚迪继续加速度增长,据中国汽车工业协会统计,比亚迪2010年1-6月累计销量突破289014台,同比增长63.5%,全面领先东风日产的47%、北京现代的56%增长幅度。

G3选为排头兵

在比亚迪100万辆下线仪式上,G3成为下线车型,这也向外界传达了一个信息,作为战略车型,比亚迪G3未来将会在比亚迪产品矩阵中扮演更加重要的角色。它的贡献不仅要在销量上能独当一面,更要在品牌层面为比亚迪将来挺进高端市场打开一条认知通道。

G3作为G系车型的排头兵,开始就站在一个更高的起点上,力求从品质上打动消费者。今年3月G3上市不到半年已登上“月销万辆车型排行榜”,和凯越、悦动等合资品牌分庭抗礼,丝毫不处下风。随着品牌知名度不断提升,和产品美誉度的不断积累,我们有理由对G3未来的市场表现有更多的期待。

将打响“品牌战”

企业相关人士表示,如果说“百万辆”前是更多地关注“造好车”,在下一个发展阶段,我们在生产优异产品的同时,则会将比亚迪打造成一个对社会负责的汽车企业,成为一个在世界汽车制造领域受尊敬的品牌。

“我们将通过提升整体竞争力,打造竞争优势,实现持续盈利性的增长并创造品牌价值。”比亚迪夏治冰表示,比亚迪已将2010年定义为公司“品牌年”,2010年比亚迪的目标是实现有质量的增长,重点包括提升人的品质,提升产品的品质,提升公司的运营品质为核心目标,力争与所有合作伙伴实现最大化共赢。

从IT电子零部件制造到进军汽车行业,再到投资新能源,走出了独具“袋鼠模式”产业发展途径;从原先年产销5万辆到2009年实现整车销售44.8万辆,连续六年实现100%增长,成功杀入国内汽车市场的前十名;从燃油车生产到全情投入致力于双模混合动力汽车、纯电动汽车的研发与生产;从2002年比亚迪股票在香港主板成功发行上市到2009年7月30日巴菲特认购2.25亿股比亚迪公司股份的交易完成;2010年比亚迪和奔驰母公司戴姆勒共同宣布,双方有意共同开发面向中国市场的电动车,并共同注册和打造一个新品牌,尽快推出合作的电动汽车,被业界称为“最年轻的汽车公司和历史最悠久的汽车公司的牵手”。

传统渠道续保流失 电话车险深入民心

本报综合消息 长期以来,在买车险这件事上,很多车主比较随意,尤其在车行等代理渠道购买,买法比较粗狂,很少经过精打细算,更谈不上量身定做。

粗狂表现之一:草草上个全险了事

车主赵先生是新手,由于不懂车险,在保险业务员劝诫下买了“全险”,花费近8000元。后来和朋友一打听才知道没考虑到:首先赵先生是新车,根本不用上“自燃险”;而且自己的车每天都停在水库,“盗抢险”也显得有些画蛇添足。车主不懂,觉得上全险就是全保险,而车行的业务员也没有那么专业,既然车主愿意上他们也就顺水推舟了。一方面是车主自己不懂,一方面车行也难以像保险公司一样给出专业建议。所以在车行经常出现车主草草上个全险了事的情况。难免花了冤枉钱。

对于赵先生这样的情况,平安电话车险一位座席经理介绍说,上不上全险是依照车主的自身情况而定的,车险的险种很多,主要看是不是适合车主的自身情况。我们推荐险种的原则是量身定做。

粗狂表现之二:险种组合搭配不当

例如:商业三者险、车辆损失险事关车主切身利益,所以大多数消费者愿意购买。而私家车的货物险、营运停驶损失险则可以不买。但有的车险代理人自己不够专业,向车主解释的不确切,结果车主为了安全宁可多保一些险种,糊里糊涂地买了不该买,或可以不买的险种。业内人士指出,车行毕竟是卖车的,对车险肯定没有保险公司了解那么详细,因此给车主的投保建议难免不够精细。

更重要的是,一些业务员有时会背着车行故意诱导车主,让车主尽量多投一些险种,以增加自己的业绩。对于这样的行为,由于无据可查,车行也很难对这样的业务员进行查处,车主自然很难讨回公道。这一点,在电话投保过程中可以完全避免。记者从平安电话车险了解到,电话投保过程中,座席与车主的谈话是有录音的,录音可保存15年。

嘉华兄弟 96777
专业车管家 美好车生活

专业车管家 美好车生活

拨打 96777 嘉华兄弟来帮您

嘉华“专业车管家”为您提供了一种便利、快捷、舒适、创新的全程汽车服务,用专业的服务为您打造更加省时、省力、省心的无忧汽车生活。

买车、卖车、租车、修车、救援、金融、保险、美容、装饰……

广汽本田
HONDA

雷克萨斯
LEXUS

东风本田
HONDA

一汽丰田
TOYOTA

广汽丰田
TOYOTA

广汽本田嘉华美兰店
海口市中山大道288号嘉华汽车城
0898-65794568 0898-65794578

广汽本田嘉华海口店
海口市南海大道67号
0898-66811955

广汽本田嘉华三亚店
三亚市三亚湾430号
0898-68881988 0898-68771988

嘉华兄弟琼海店
琼海市博鳌路三友酒店内
0898-62328211 0898-62328511

嘉华兄弟陵水店
陵水市中兴大道美兰国际汽车城
0898-23882733

广汽长丰

虎豹生威 酷爽盛夏

广汽长丰年中销量过半感恩回馈季

猎豹飞腾时尚版 1.5L 全国热销中, 欢迎到店享受激情夏日三重礼

1. 清凉礼: 凡到店看车的顾客, 可获赠清凉饮料1杯。

1. 惊喜礼: 试驾任意一款车型, 可获赠精美礼品1份。

1. 惊喜礼: 购买任意一款车型, 可获赠大礼包1个。

1. 惊喜礼: 假期随时到店试驾, 可获赠自驾游礼包1次。

1. 惊喜礼: 假期随时到店试驾, 可获赠自驾游礼包1次。

详情请咨询当地经销商(经销商排名不分先后)

全车系经销商:
海南德菱汽车贸易有限公司 海口市南海大道113号 0898-66826137

皮卡经销商:
海南庄信源汽车销售有限公司 海口市滨海大道63号爱华汽车广场内 0898-68653266

广汽长丰 天幕全席

PAJERO 猎豹黑金刚 猎豹CS6 猎豹奇兵 猎豹飞腾时尚版 猎豹飞腾经典版 飞腾皮卡 飞腾皮卡

广汽长丰汽车股份有限公司 销售热线: 400-8877-186 网址: www.gac.com