

10月10日起,海南福德店将携手长安福特方厂,重磅推出全车系“换享驾驭”优惠活动。据悉,这是长安福特迄今为止推出的最强劲的一次全车系信贷优惠,力度空前。

购车0负担 驾车0担忧 0息风暴来袭

长安福特
海南福德店

全车系华彩献礼



本报讯 为了让更多的中国消费者全面了解长安福特的产品品质,感受长安福特的品牌魅力,长安福特在全国范围推出了全车系“换享驾驭”优惠活动。即日起至12月底,海口的消费者前往海南福德店选购新车,可通过观看其他品牌车主试驾长安福特各车型后的证言视频,亲眼见证长安福特产品的非凡品质,实现“驾车0担忧”,同时还可享受“购车0利率”的优惠政策。

“自进驻中国市场以来,我们欣喜的看到,长安福特产品受到越来越多中国消费者的信任和支持。”长安福特销售公司总经理何骏杰表示,“我们非常感谢广大中国消费者的厚爱,我们也希望能继续为更多消费者提供

一流的产品,在今年的最后一个季度里,长安福特全车系重磅推出史无前例的购车优惠政策,目的是让更多消费者能即刻实现拥车梦想,全面感受长安福特产品的非凡品质”

购车0负担
强劲的全车系信贷优惠

据悉,长安福特此次优惠活动是其迄今为止最强的一次全车系信贷优惠,使消费者能够实现购车0负担。即日起,凡到海南福德店购买长安福特任意车型(福特嘉年华1.3L车型除外),均可享受0利率优惠政策。其中,购买福特嘉年华1.5L车型可享“3年0利率”,这一优惠方案可使消费者贷款日付

金额低至50元,最大程度上缓解消费者的经济压力。而购买其它车系也可以享受“2年0利率”的优惠,可以帮助消费者在灵活运用手中流动资金的情况下,提前坐拥购买新车的梦想。

驾车0担忧
换享驾驭畅享非凡品质

除空前的信贷优惠政策外,长安福特还推出了旗下全系车型的“换享驾驭”视频,让消费者亲眼见证长安福特产品的非凡品质,实现驾车0担忧。消费者可在海南福德店展厅或登陆长安福特官方网站观看其他车主试驾长安福特各车型后的证言视频,见证长安福特产品先进的技术和优秀的品质。此外,消费者还有机会参加在海南福德店举办的长安福特对比试驾活动,亲身体验长安福特激情、动感、时尚的产品品质。

共享0息风暴
如此好车即刻拥有

除可享受厂商推出的“0息购车”及“换享驾驭”活动外,为回馈广大消费者对我们的大力支持,海南福德店还特意针对此次活动推出不同程度的超值优惠,在10月31日前,到海南福德店购福特汽车,最高可享受25000元的现金优惠。丰富的惊喜大礼,更多的低利率优惠方案,让消费者以更实惠的价格将爱车“贷”回家。

海格客车

V90
KLQ6109

海格G-BOS智慧运营系统,运营管理更轻松;
海格16道严密工序电泳,使用寿命更长久;
覆盖团体/旅游市场,运营收益更多元;
海格经典车型,使用成本低,性价比:

小投入 大收益
——海格经典团体/旅游客车

KLQ6702

海南市场部: 尹绪龙 13876684118 / 张勇强 18876085680 | 特约经销商: 海南苏金龙 0898-68543333

苏州金龙 海格客车 | 地址: 苏州工业园区苏虹东路288号 邮编: 215026 电话: 0512-62581658 咨询热线: 400-828-2019

英伦汽车
Englon Automobile

英伦超值购
劲享万元礼

英伦金鹰CROSS尊贵版
原价65800元
现价55800元

英伦金刚尊贵版
原价58800元
现价48800元

百年英伦 一脉相承

• GPS • DVD • 可视倒车雷达 • 赠送豪华装潢5件套

授权经销商

海口丰之华贸易有限公司

4S店地址: 海口市南海大道省邮政公司旁
专营店地址: 海口市滨海大道爱华汽车广场

销售热线: 0898-68617599
0898-68667866

英伦汽车旗下车型: 金刚 金刚2代 金鹰CROSS SC7(雷鹰) SC5-RV SC3 SX7 TX4

浙江吉利控股集团汽车销售有限公司 英伦汽车品牌事业部 www.engloncar.com 销售热线: 400-820-5598 加盟热线: (0571) 28136812

揭秘三菱翼神火爆热销

本报讯 当三菱翼神,渐渐成为海口街头一道亮丽风景线,当你不再为街头50辆三菱翼神的婚车队伍感到惊奇,你是不是有种很熟悉,又说不出的感觉,因为你已经很自然的把三菱翼神当做是你生活中的一部分,因为你无论是在工作或是在休闲,三菱翼神都在你的周围。

2011年9月,三菱翼神更是火爆了大家的眼球,9月的海南第五届汽车展销会三菱翼神的订单就达79台,更是开创了今年车市的一大奇景。是什么让这款三菱翼神在这么短的时间里成为了我们生活中的一部分呢?

BOS,ESS将安全进行到底

主动安全配备的全面提升是2011款三菱翼神的最大亮点。全车系新增标配BOS刹车优先系统和ESS紧急刹车警示系统,贴心辅助驾驶人员在紧急状况中快速反应;ASC主动稳定控制系统和TCL牵引力控制系统推广应用到2011款三菱翼神1.8L致炫版及2.0L致炫版全系产品;BAS紧急制动辅助系统、AFS弯道辅助照明系统以及ABS+EBD等一系列主动安全系统将潜在事故消除于无形。可以说,2011款三菱翼神将主动安全系统“武装到牙齿”,体现了滴水不漏的安心保护。

在被动安全防护方面,2011款三菱翼神同样为消费者构筑“钢铁堡垒”。三菱全球专利技术的“RISE”高刚性安全车体设计,前后防撞钢梁,结合超高强度板材的大量应用,构筑了最坚固的车架结构。

8元时代让翼神“油”人一等

作为一款中级高端轿车,且其排量达到1.8L-2.0L,但翼神在时速90km/h时的百公里定速油耗最低仅为5.96L,甚至比

1.6L轿车的油耗还低。其省油秘诀在哪里呢?专家告诉我们,让翼神的省油性能优人一等,是它的发动机先进技术所致。

众所周知,翼神搭载了三菱原装进口4B1系列全铝发动机和带6速运动模式CVT无级变速器,坚持动力总成原装进口,为消费者营造原汁原味的驾驭体验。大家可能仅注意到原装进口发动机的品质和强劲动力,其实强劲的动力及其更轻的全铝材质都能加强其节油性能。更何况该款发动机采用了三菱享誉全球的MIVEC(三菱创新式气门正时电子控制系统)技术,而且进排气同时采用MIVEC技术,兼具优异的动力性能及低燃耗稳定性,使得全车系百公里90km/h定速油耗最低为5.96L左右,在城市复杂路况实际使用和媒体众多评测当中,三菱翼神实际油耗在同级别车型中名列前茅,得到广大消费者认可。

买英伦汽车优惠一万 你信不信?

本报讯 对于一款售价5万元左右的经济型家轿来说,你还想期待它有更加优惠的价格吗,面对众多的车型如何作出你的选择?近日,记者从吉利英伦汽车方面获悉:目前英伦汽车推出“英伦超值购 尽享万元礼”活动,旗下热销车型金刚、金刚二代、金鹰CROSS最高优惠一万元。

在海口丰之华英伦汽车4S店,记者看到陆陆续续有客户进店看车,来自琼海的徐先生表示:“对于我们这些工薪阶层,买车首先看的是经济实用,还要皮实耐用。而英伦金刚无论是外观、内饰还是动力都很中意,换标之后更加

显得时尚。现在正赶上‘英伦超值购 尽享万元礼’,价格上就更优惠了。”

作为英伦汽车主力车型之一,金刚以其晶钻,硬朗的外形开创了精品家庭轿车选择的新视角。41-43分贝的怠速噪音,达到中高级别汽车水平,得到了用户广泛的赞誉,被广大用户称为“静音王”。尤其是5万左右的市场售价也让工薪阶层老百姓不再望车长叹,深受用户的欢迎。

自上市以来,金刚系列车型呈现出全年热销状态,市场销售供不应求,月销均在8000多辆以上。截止目前为止,金刚系列车型累计销售已超过80万辆。

为了回馈广大客户,扩大英伦汽车品牌和产品的影响力,提高包括金刚系列车型在内的英伦汽车各车型的产品竞争力,真正做到让利给广大消费者,从年初开始的“英伦超值购 尽享万元礼”活动一直在持续进行中。

对于一款A级/A0级车来说,优惠万元已触及厂家的利润底线,同时也树立了同级车价格新标杆。

另据记者了解,本月海口丰之华英伦4S店即将隆重开业。届时,购买和订购金刚、金刚二代、金鹰CROSS尊贵版车型不仅优惠一万元,再送豪华装潢五件套,还有更多豪华大礼包等着您。

斯柯达明锐 四度荣膺 中国汽车行业用户满意度冠军

本报讯 9月27日,中国质量协会正式在北京颁布“2011年中国汽车行业用户满意度”报告,斯柯达明锐以82分的佳绩再次摘得15—20万元中型车细分市场冠军,这是明锐自2008年荣获该细分市场用户满意度冠军后第四次夺冠,充分体现了这款实力车型的卓越品质 and 良好用户口碑。全方面的综合竞争优势使明锐成为无数消费者选购A级车的第一选择。

据悉,“中国汽车用户满意度测评(CACSI)”由中国质量协会、全国用户委员会组办,自2002年首次启动以来已经连续举办十年,其科学性和权威性受到越

来越多人的肯定,已经成为汽车生产企业 and 消费者判断汽车质量的重要参考。

作为上海大众斯柯达首款战略车型,明锐上市至今累计赢得多达37万车主的青睐,更以高达20%的老客户成功推荐购买率成为近年来国内汽车市场口碑最好、市场表现最好的车型之一,备受消费者认可。

在新的节能汽车补贴标准出台后,明锐1.4TSI全系车型依然以出色的燃油经济性入选,据工信部数据,搭载DSC的1.4TSI车型百公里综合油耗仅为6.4L。正在提车的明锐车主宋先生对记者表示,除了诸多优势,明锐德系制造工

艺所带来精湛的品质,经过大众领先的激光焊接技术,高标准的钢性车身、精益求精的车身用材以及丰富的安全装备所保证的稳健五星安全最让他放心。

随着用户口碑的释放,以及性价比更出色,产品架构更为优化的明锐2012款的推出,明锐的市场销量无疑将再上新台阶。

据悉,10月15日2012款新明锐逸杰版将在海南龙达4S店举办上市发布会,活动当天购车还可尊享意向不到的神秘大礼,另新品锐炫酷新车已到店,喜爱斯柯达的朋友,本月15日购车是个不错的选择。

2012款奔腾 B50 网络上市

“全·值·好车”再树市场标杆

本报讯 10月12日,随着2012款奔腾B50全系车型价格公布和1元秒杀2012款奔腾B50结果的揭晓,“2012款奔腾B50网络上市会”进入高潮。此次网络上市会不仅吸引了300余家媒体网络到会,更是通过秒杀、赛车游戏等方式吸引了500余万网友全程参与直播活动。

与全新营销方式相对应,2012款奔腾B50在外观、内饰、功能装备三大方面,进行了16大项重点商品点提升,共计多达158项商品升级,再次彰显“全·值·好车”商品魅力。

外后视镜与侧转向灯一体化全新造型,更显美观,时尚兼顾实用性,同时外后视镜增加电加热功能,可在10分钟内消除外后视镜镜片上的雾或霜。在雨雪霜等气候环境下,进一步提升驾乘人员

的安全性。

特有的“鱼鳞”式装饰罩,镂空雕塑的艺术工艺使空间感更强烈,与整车姿态相呼应,将奔腾B50的前卫与个性展示得淋漓尽致,成为奔腾B50的又一品牌符号。

更改后的内后视镜,视野更为开阔,集成TPMS胎压报警显示、倒车虚拟影像显示、电动防眩目及指南针功能、蓝牙功能于一身,功能强大、实用,更显2012款奔腾B50的高档与品质。同时增加电动防眩目功能,通过感光传感器识别车辆前后光线强度差异,自动调整镜片反射率,可自动最大程度减弱车辆后方强光对驾驶员眼睛的影响,让行驶更加安全。

细节的塑造是本次2012款奔腾B50的研发重点,AT换挡手球重新造型,融

入金属感的设计理念,从细节间展示2012款奔腾B50造车工艺的精益求精,让用户驾车中感受2012款奔腾B50的精细品质。

基于更为成熟的电气系统,2012款奔腾B50增加TPMS胎压监测系统,可及时预警轮胎持续漏气的故障情况,可避免在车辆行驶过程中因胎压降至低压极限后产生爆胎的风险。

自2009年上市以来,奔腾B50一直遵循“进取不止”的品牌理念,凭借卓越的品质,通过持续创新不断提升用户使用价值,赢得市场广泛赞誉。2012款奔腾B50在品质基础上再次升级,将奔腾B50由传统的“性价比之王”进一步打造为“全·值·好车”,以多项越级配置和卓越的整车品质,继续树立A级车标杆地位。

多加1999元可将睿翼导航版开回家

本报讯 相信买车的朋友都有感触,买车的时候身边有几个懂行的朋友在身边出谋划策,能省去一堆不必要的麻烦,车子也能买的放心!作为大家的老朋友,下面为大家介绍的一款车子就是我朋友新购买的Mazda6睿翼。睿翼的表现如何相信准备买车的朋友已经有所关注,这里就不向大家做详细的配置性能的介绍。总的来说,这车外观超靓,运动轻

盈好控制,油耗也控制的不错,如果非要给个总体评分的话我会打95分!睿翼是辆好车,拥有睿翼不会后悔,它会让你觉得对得起自己。

近日我到海南优之杰的展厅,发现10月份,店头在举办睿翼的活动。购买睿翼+1999元就能拿下一款价值9800元的多媒体导航(即智能行车娱乐平台)。这款导航,是没的说的。有兴趣的朋友可得

把眼睛擦亮了,趁着活动赶快下手吧!

作为一汽马自达的拳头战略产品,备受瞩目的睿翼自诞生之日起,便是汽车奖台的领军者,新浪网、搜狐网、太平洋汽车网、腾讯网、深圳电视台、车杂志……截止至今,据不完全统计,睿翼已经获得了权威媒体颁发的160余项汽车大奖,再次传承了其“获奖专业户”的口碑标签。

郑州日产 CDV 剑拔弩张

直指微客升级市场

本报讯 9月28日,郑州日产汽车有限公司于郑州主会场及青岛、成都、杭州、广州、厦门5大分会场以卫星联动的形式隆重举行了“告别微客 成为帅客”——帅客1.5L全国上市活动,上市价格分别为标准型65800元和舒适性71800元。与通常的产品上市活动不同,借助此次帅客1.5L上市,郑州日产推出了“微客升级置换补贴大行动”,也就是针对微客升级置换客户给予每台6000元的大额升级置换补贴。借助限时限量的升级置换补贴,帅客1.5L标准型售价下探至5.98万元,直接进入高端微客4-6万元的价格区间。

“微客升级置换补贴大行动”面向全国范围,旨在满足广大微客车主的升级置换需求。活动时间从2011年9月28日持续到12月31日,在活动期间,有微客升级置换需求的消费者,在原有微客报废或作为二手车转让后,凭相关证明材料便可直抵6000元现金来换取帅客1.5L舒适型或标准型。从而以微客的价格,升级享受到郑州日产帅客“一车三用”的独特魅力。

随着经济的快速发展和老百姓生活富裕程度的提高,人们用车更加追求形象与舒适、讲究效率与安全。与微客相比,从轿车平台延伸出来的厢式车CDV,在外

观上让你更有面子、更有身份,在舒适性、安全性上更胜一筹,在功能上能满足你的多种需求,整体上,CDV让你的生活更美好,事业更成功。微面升级势在必行!

自2009年上市至今,帅客在中国市场的销量不断上升,继2010年月销量突破2000台,2011年1-8月更是累计实现48%的增长,逐步跻身主流车型行列。帅客1.5L在延续帅客“一车抵三车”独特价值的同时,作为郑州日产入门级CDV产品,它与帅客1.6L、帅客2.0L及NV200组成了国内市场最为完整的CDV产品谱系,用清晰、有序的梯队层级填补了微客与MPV细分化市场之间的空白地带。