



2011年6月18日对于海南鼎誉江淮轿车来说是一个双喜临门的日子。伴随着一场优美的风情舞蹈，在江淮轿车海南鼎誉丘海店展厅内，江淮和悦RS宜家系列心悅上市仪式盛大开启，海南鼎誉丘海店也将迎来正式开业。在未来海南鼎誉江淮轿车的所有经营活动将从南海大道59号迁至丘海大道30号(秀英区政府北侧)的丘海店，包括汽车销售、售后维修等各项活动。

# 和悦 RS1.5 宜家系列

## 海南鼎誉丘海店心悅上市

### 力帆汽车：渠道建设与企业“互帮互助”

随着综合实力的不断提升，力帆汽车渠道建设已经进行了一种良性发展的循环，一方面，企业实力的增强促进了渠道以及经销商的优化，另一方面，销售渠道的完善也很大程度上带动了力帆汽车销量的提升。

力帆汽车一开始就意识到打造优质网络渠道的重要性，早在成立之初就制定了“农村包围城市”的渠道建设计划，因此，自身“根据地”建立和培育是起步时期的关键。在发展过程中，力帆汽车积极拓展国内市场，开辟国内销售网络。依靠多年来积累的渠道开拓策略，迅速将力帆汽车网络发展壮大。

“网络要下沉”，力帆汽车循着这个方向，在短短几年时间里取得了飞速发展。目前，力帆汽车在全国的销售服务网络近600余家，渠道覆盖全国地级及以上城市，覆盖了乡镇县级。除西藏、新疆外，实现了售后服务站半径不超过100公里的目标。

产品方面，从2006年推出首款产品力帆520至今，力帆汽车旗下车型已经拥有620、520、520i、320共计四大系列，2009年10月，力帆汽车全系产品的市场总销量突破20万辆，2009年一年更是取得了总销量超6万的优异成绩。

既然是“农村包围城市”，最终还是落到“城市”上来，一线城市的消费能力更强，它的消费习惯往往成为市场消费观念的风向标，引领市场消费的整体动向。力帆汽车的成就与发展不断推动这一目标的实现，2010年10月，力帆汽车在上海档次最高的4S店——上海奥狮汽车销售公司力帆旗舰店正式开业。“上海是个大市场，力帆汽车在这里的发展空间很大”。力帆汽车在上海市场的二级销售网点近30家，品牌知名度的扩大让越来越多的客户认识和了解力帆汽车，也作为力帆汽车在上海市场的桥头堡，将上海市场做大做强。随后的重庆嘉航旗舰店也延续了上海奥狮的好业绩，成为力帆汽车“农村包围城市”的一个新“据点”。

反过来，渠道的健康发展也促进了力帆汽车的整体提升。尤其是选择优质经销商理念以及发展与他们的良好关系使得终端提升了品牌形象。

在力帆的体系中，厂商和经销商是精诚合作的事业伙伴。从实际市场运营的第一步制定营销策略开始，力帆就充分尊重经销商的意见。力帆目前成立了经销商营销顾问委员会。力帆重大的决策，如产品研发、定价、包括渠道的设计、品牌的推广、服务建设等等都会请经销商代表一起来共同商议，充分的听取经销商的意见，而不是力帆单方面决策。“这种机制，我们在全国应该是唯一的一家”。商家满意度的提升使得力帆汽车在整个销售渠道上更加顺利，终端销售也因此获益，最终促进了整个企业的健康发展。“要建立持续、良性的竞争优势，在某一时期，某一地赢得一种成功，而是希望能有长期的、可持续的竞争优势。”力帆汽车销售总经理廖雄辉这样说道。

某汽车业内人士对于力帆汽车重渠道的理念表现出了赞许的态度：“力帆汽车始终将渠道放到重要的地位，是个聪明的做法，渠道建设与企业发展‘互帮互助’才是企业长久走下去的前提与保障。”

本报综合消息 随着综合实力的不断提升，力帆汽车渠道建设已经进行了一种良性发展的循环，一方面，企业实力的增强促进了渠道以及经销商的优化，另一方面，销售渠道的完善也很大程度上带动了力帆汽车销量的提升。

本报综合消息 随着综合实力的不断提升，力帆汽车渠道建设已经进行了一种良性发展的循环，一方面，企业实力的增强促进了渠道以及经销商的优化，另一方面，销售渠道的完善也很大程度上带动了力帆汽车销量的提升。

本报综合消息 近日获悉，受日本地震的影响，产能受到限制的一汽丰田已于6月全面复产，经销商的车辆和零部件供应均很充足。在产能全面恢复的良好形势下，一汽丰田于6月9日-7月31日期间推出“盛夏三重礼”促销活动。

**进店试驾礼：**活动期间，凡试驾伙伴的客户均可获得价值100元的试驾礼。

**双重购车礼：**活动期间，凡购买锐志、卡罗拉、花冠、威驰、RAV4的客户，均可获得价值950元的交强险以及价值1000元的加油卡一张。消费者此时购车不仅可以享受实惠的三重好礼，而且由于现车充足，不用担心提车等待。

作为一家拥有超过200万用户的车企，一汽丰田以优质的车型赢得广大消费者的青睐。去年10月，享誉全球的J.D. Power亚太公司发布《2010年中国新车质量研究SM(IQS)报告》，在所有9个细分市场中，一汽丰田花冠荣获中型车细分市场第一名，RAV4获运动型多用途乘用车(SUV)细分市场第一名，威驰与皇冠分别摘得入门级中型车和豪华车细分市场亚军，卡罗拉则获中型车细分市场季军——足见用户对一汽丰田车型品质的认可度之高。

为了回馈消费者对一汽丰田的信赖，今年1月1日，一汽丰田正式将“全系保修期延长为3年或10万公里”确立为固定

**福德集团 6月钜惠 团购节**

PICC 中国人保财险战略合作伙伴

**瑞麒 G6 直降 1万**

首付2.8万 月供875

海南福德汽车集团麒麟4S店(南海大道113号) 电话: 66826650(海口) 88688758(三亚)

本报综合消息 随着综合实力的不断提升，力帆汽车渠道建设已经进行了一种良性发展的循环，一方面，企业实力的增强促进了渠道以及经销商的优化，另一方面，销售渠道的完善也很大程度上带动了力帆汽车销量的提升。

本报综合消息 随着综合实力的不断提升，力帆汽车渠道建设已经进行了一种良性发展的循环，一方面，企业实力的增强促进了渠道以及经销商的优化，另一方面，销售渠道的完善也很大程度上带动了力帆汽车销量的提升。

本报综合消息 随着综合实力的不断提升，力帆汽车渠道建设已经进行了一种良性发展的循环，一方面，企业实力的增强促进了渠道以及经销商的优化，另一方面，销售渠道的完善也很大程度上带动了力帆汽车销量的提升。

本报综合消息 随着综合实力的不断提升，力帆汽车渠道建设已经进行了一种良性发展的循环，一方面，企业实力的增强促进了渠道以及经销商的优化，另一方面，销售渠道的完善也很大程度上带动了力帆汽车销量的提升。

**福德集团 6月钜惠 团购节**

PICC 中国人保财险战略合作伙伴

**奇瑞 E5 送苹果 iPad2**

海南福德汽车集团奇瑞4S店(滨涯路金山小区南大门斜对面) 电话: 66819018(海口) 88688758(三亚)

本报综合消息 随着综合实力的不断提升，力帆汽车渠道建设已经进行了一种良性发展的循环，一方面，企业实力的增强促进了渠道以及经销商的优化，另一方面，销售渠道的完善也很大程度上带动了力帆汽车销量的提升。

本报综合消息 随着综合实力的不断提升，力帆汽车渠道建设已经进行了一种良性发展的循环，一方面，企业实力的增强促进了渠道以及经销商的优化，另一方面，销售渠道的完善也很大程度上带动了力帆汽车销量的提升。

本报综合消息 随着综合实力的不断提升，力帆汽车渠道建设已经进行了一种良性发展的循环，一方面，企业实力的增强促进了渠道以及经销商的优化，另一方面，销售渠道的完善也很大程度上带动了力帆汽车销量的提升。

本报综合消息 随着综合实力的不断提升，力帆汽车渠道建设已经进行了一种良性发展的循环，一方面，企业实力的增强促进了渠道以及经销商的优化，另一方面，销售渠道的完善也很大程度上带动了力帆汽车销量的提升。

**福德集团 6月钜惠 团购节**

PICC 中国人保财险战略合作伙伴

**瑞麒 G6 直降 1万**

首付2.8万 月供875

海南福德汽车集团麒麟4S店(南海大道113号) 电话: 66826650(海口) 88688758(三亚)

## 加配不加价 性价比助力 普力马 2012 款上市

本报综合消息 7人7座的大空间优势辅以7万元价格区间的超高性价比，使得普力马2012款一上市便成为这个初夏最值得关注的车型之一。近日，海马汽车推出的普力马2012款，不仅车型更加丰富、配置更加实用，同时7.98万-10.98万的售价更是一举突破了各类型自主创业群体及中小型企业消费者的心理预期，成为了这一市场的性价比新标杆。

定位于“全能普力马”7座小商务用车最佳解决方案的普力马2012款，拥有多组合空间、全功能配置、跨领域应用三大产品优势，清晰细致的车型谱系划分，将满足处于事业不同阶段的个体工商户和中小企业各个层次的对车商用户以及功能的各种需求。根据个体工商户和中小企业日常使用的实际需求，普力马2012款最大的特点是增加了大量实用便利和安安全全配置，GPS导航为驾驶者精确的指明路线，可视倒车雷达让车后的情况尽收眼底，极大的提高了倒车时的安全级别，配合SRS前排双气囊、侧气囊、胎压监测和自动防眩目后视镜、LED高位刹车灯的设计、4轮碟刹制动系统和8.1版本ABS+EBD系统，儿童座椅锁止装置等配置，使得行车的安全性大大提升。而三幅多功能方向盘、蓝牙免提、AUX+USB2.0接口等科技性俱佳的功能配置，也为车主的驾车生活增加了舒适与愉悦感。

在将各类兼顾功能性、实用性的配置标榜于身的同时，普力马2012款继续扛起了性价比的大旗。作为一款主打小型商务车市场的全新型号，普力马2012款下探到7万元价格区间的起步价格，更是满足了大部分处于创业期和事业成长期消费者的实际需求，为他们提供了一个具备中高端商务车功能，同时兼具A级车的购买、养护成本以及轿车乘坐舒适性的“小商务用车最佳解决方案”。

在小商务用车市场，自主创业群体和中小企业等小商务群体在日常工作和商务事宜中，出于多人员的通勤和一般商务接待的考虑，对7座车型有着强烈的需求。但市面上7座车型价格高企，令小商务群体难以承受。普力马2012款加配不加价，以极高的性价比解决了小商务群体的困境，堪称最经济7座车型，也将成为小商务群体事业提升的最佳助推器。

## 领舞中国 我有宝典

超值版惊喜上市 7.68万元起  
国Ⅲ柴油 超值版惊喜上市 以上价格不含运费及上牌费

国Ⅳ汽油 7.48万元起  
三菱动力版特惠价 以上价格不含运费及上牌费

**江铃汽车** 09款同期热销

当地经销商: 海南江铃 0898-68625282 维修中心 0898-68632216 二亚陆铃 0898-88689838  
琼海胜达 0898-62930711 儋州胜先 0898-23860503

## 海格客车 智慧之选

海格7.9米以上公路客车全系统标配海格G-BOS智慧运营系统

H92 (KL081250) · 49-1-1, 最大座位数55座 H92 (KL081250/B) · 49+1+1, 最大座位数55座  
同时提供5-18米客运、旅游、团体及公交等系列客车

海南市场部: 尹旭龙 13876684118 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 咨询热线: 400-828-2019

## 买节油柴油SUV 选圣达菲 柴油2.0T

节油 环保 低噪音 66801032

更多详情请登录: www.hawtairmotor.com

## 油价上涨! 我们要买什么车?

威麟V6柴油MPV 每公里2角8分 等你来挑战

厂家指导价 8.5折 首付2万 日付76元

海南福德汽车集团麒麟4S店(南海大道113号) 电话: 66826650(海口) 88688758(三亚)