

比亚迪拟进军北美市场

F6双雄首次登底特律车展

近日,比亚迪汽车向外界透露,将主推中高级轿车F6、F6DM双模电动汽车参加今年1月份开幕的美国底特律国际车展。对于比亚迪此次高调出征底特律车展,外界有两种猜测:一是为了提升比亚迪汽车的品牌知名度和国际竞争力;二是为进军北美市场作路演,扩大海外市场份量,为F6

上市甚至进军北美市场作准备。

因为日本原装手自一体变速箱供货紧张,而一再推迟上市的比亚迪中高级轿车F6,此次参展似乎表明比亚迪在进行国内市场和海外市场的合拍。而据记者了解,比亚迪国内经销商已经开始接受F6的预订,全国订单量突破5000辆,

其顶配版旗舰型的预订价为15万元。外界由此分析,F6标准型的价格将在12万元左右。

作为全球最顶级的汽车展览之一,底特律车展鲜有中国自主品牌汽车的身影。本次底特律车展,比亚迪不仅带去了传统燃油车F6等,还同时亮相F6双模电动汽车。而本次车展,恰恰又是

满足用户多种需求 风行菱智MPV贺岁版上市

风行汽车为顺应消费者需求于岁末推出了全新MPV车型,该款车型采用了宝马大灯、三菱动力、豪华软内饰等多种经典设计,定名为风行菱智贺岁版。

在风行汽车专营店,有不少前来咨询贺岁版的用户。一位李先生仔细看过车后感叹道:“10万元车型的内饰能够做到如此精细真是出乎我的想象,这种全软化的内饰只有高端的商务车上才配备,没想到贺岁版以极低的价格却达到了商务用车的配置。”在场外试驾一圈后,这位李姓用户说:“贺岁版的换挡杆设计非常人性化,在我试驾的其他品牌MPV中,换挡机构多采用地板式,不但操作困难,更显得低档。这款贺岁车型

采用了中控台软轴短挡把设计,操作起来非常舒适,看起来更商务化。”

据了解,目前推出的贺岁版是风行汽车回馈广大消费者推出的超值车型,不但价格实惠,更是添加了多种配置,同时,为了配合节日喜庆的气氛,现在购买贺

培蕾



岁版车型还将获得超值大礼,享受66免费套餐,其中包括6次免费常规保养、6次免费检测和价值八千余元的旅游套票。除此之外,更有机会赢取车载DVD机。

参加本次活动的读者请留意2007年12月26日、2008年1月9日、2008年1月16日和2008年1月24日的《现代快报》汽车周刊。征文和填写好的问答题请寄南京市新街口正洪街18号东宇大厦2806室现代快报汽车部(邮编210005),或发电子邮件至 xdkb-car@tom.com。

长安奔奔等你拿

为了庆祝南京大有成立十周年,南京大有汽车贸易有限公司从2007年12月26日起举办“南京大有十周年庆有奖征文及有奖问答”活动,征文的主题为“有车·有爱·有快乐”。活动设大奖1名,奖品为一辆长安奔奔轿车的使用权;幸运奖5名,奖品为8次免费保养或3000元购车优惠券;参与奖10名,将受邀参加南京大有十周年庆典晚会。您可以只参加一项活动,也可以两项都参与,只要参加就有机会获奖。

参加本次活动的读者请留意2007年12月26日、2008年1月9日、2008年1月16日和2008年1月24日的《现代快报》汽车周刊。征文和填写好的问答题请寄南京市新街口正洪街18号东宇大厦2806室现代快报汽车部(邮编210005),或发电子邮件至 xdkb-car@tom.com。

“有车·有爱·有快乐”征文

杰勋之恋

作者 徐菊珍

那是一个有着凉爽夏风的清晨,她哼着“隐形的翅膀”走在去往上班的路上,在一条弯路的拐弯处,一辆银灰色长安杰勋迎面向她驶来,她在惊慌中避让,还是被碰倒在了路边,她失去了知觉。

醒来,只见满眼到处尽是纯白色。“你终于醒了!真是庆幸啊,你没有伤得太厉害,只是伤到了手臂和小腿。”一个有着厚重男中音嗓音的男子首先打破了病房里的安寂。她明白自己还好好地活在这个世上,但她不明白为什么这位高大帅气的男子会守在身旁。那位男子告诉她一个小时前发生的事情——他当时心里正想着一个工程的竞标,思想开了小差不小心撞倒了她,并将其送到医院。他告诉她他叫杰勋,是东盛工程公司的一名员工。

她只是受了点皮外伤,因而没有告诉远在重庆的父母。杰勋每天都要来看她,每次来的时候双手都拎满了好吃的好喝的好看的好玩的……

她终于可以上班了。在空调打得很足的办公室里,杰勋打来了电话:“晚上我请你吃饭吧,为庆贺你正式上班!”

夜晚的石城,华灯初上霓虹闪烁,杰勋开着车来接她了,银灰色流线型的车身。她好惊讶这辆车竟然和他有着

同样的名字——长安“杰勋”!她坐进了这辆车她一见钟情而且曾经撞倒过她的车。一首经典的来自邓丽君的《独上西楼》在车内弥漫,方向盘近前的屏幕上闪现着邓丽君似水柔情的昔日身影,杰勋斜着半个身子用充满柔情的双眸凝视着她,仿佛要将她融化……

在一个月儿像柠檬的夜晚,杰勋又开着那辆长安杰勋带着她来到一家环境优美的咖啡厅,幽暗的灯光下,充满浪漫色彩空气里,杰勋双手紧握着她的双手,像变戏法似的递给她一个心形的盒子,里面是一枚重3克拉的钻戒。“嫁给我吧!”杰勋含情脉脉。她早已热泪盈眶,她知道杰勋会给她一个惊喜,只是这惊喜来得有点太突然,她深情地点了点头。

婚宴上,同事们起哄要杰勋交待是怎么认识漂亮又温柔的新娘的,红娘是谁。杰勋一脸幸福地大声宣布:“也许你们不会相信,我们的红娘就是我每天开着上班的汽车!我很感谢这辆车,让我在无意中得到一段幸福的姻缘。并且我要当着所有人的面对老婆说:我要让你过好日子,过上幸福的日子!”

满场响起经久不息的掌声,而她,在一边早已泣不成声了——需要说明的是,她,就是我的嫂子文静。

“大有十周年庆”有奖选择题(二)

南京大有的具体位置?

1、南京宁南汽车贸易区内

2、南京大明路汽车一条街

南京大有是哪一年专营

长安汽车的?

1、2003年 2、2004年

瑞风瑞底长沙车展双喜临门 再获大奖

江苏苏物瑞风A类旗舰店3月即将开业

12月13—12月17日举办的2007年湖南国际车展最无愧成为本年度最后的“年度压轴盛宴”。江淮汽车旗下瑞风瑞底在本次车展上,再度斩获双项大奖:瑞风获得由中汽联新锐汽车联盟颁发的2007年度·中国(湖南)年度总评榜最佳公务车(MPV类)奖;瑞底获年度总评榜最佳MPV(国产类)大奖。

作为细分市场领头羊,江淮瑞风再度获得的荣誉实至名归。江淮瑞风再次获得的奖项,无疑证明了各

方面的实力和产品品质。江淮瑞风A类旗舰店3月即将开业,地用户及媒体都对瑞风瑞底有着高度的喜爱和认可。

在南京市场,江苏苏物瑞风瑞底在2007年业绩飘红,在南京市场为消费者打造首“苏物一站式保姆服务”,赢得了消费者的广泛好评。据悉,江苏苏物瑞风A类旗舰店初步定于今年3月份开业,届时可以给车主提供更为完备的服务与保养。2008,江苏苏物将与江淮汽车共创辉煌。

作为细分市场领头羊,江淮瑞风再度获得的荣誉实至名归。江淮瑞风再次获得的奖项,无疑证明了各

方面的实力和产品品质。江淮瑞风A类旗舰店3月即将开业,地用户及媒体都对瑞风瑞底有着高度的喜爱和认可。

在南京市场,江苏苏物瑞风瑞底在2007年业绩飘红,在南京市场为消费者打造首“苏物一站式保姆服务”,赢得了消费者的广泛好评。据悉,江苏苏物瑞风A类旗舰店初步定于今年3月份开业,届时可以给车主提供更为完备的服务与保养。2008,江淮瑞风将与江淮汽车共创辉煌。

作为细分市场领头羊,江淮瑞风再度获得的荣誉实至名归。江淮瑞风再次获得的奖项,无疑证明了各

方面的实力和产品品质。江淮瑞风A类旗舰店3月即将开业,地用户及媒体都对瑞风瑞底有着高度的喜爱和认可。

在南京市场,江苏苏物瑞风瑞底在2007年业绩飘红,在南京市场为消费者打造首“苏物一站式保姆服务”,赢得了消费者的广泛好评。据悉,江苏苏物瑞风A类旗舰店初步定于今年3月份开业,届时可以给车主提供更为完备的服务与保养。2008,江淮瑞风将与江淮汽车共创辉煌。</p