

# 年销量名列全国前十、华东区第一 万帮现代再攀高峰



辞旧岁,迎新春!万帮现代2007又以骄人的销售业绩首次进入全国前十,每月300多台的销量傲视群雄。2007年是万帮现代继续辉煌的一年,在这忙碌而收获的一年里,万帮现代取得了诸多第一:“万帮现代2007年度华东地区销售第一”、“万帮现代2007年度全国最佳特约店”、“万帮伊兰特连续50个月南京上牌量第一”、万帮雅绅特创单月销售华东第一、万帮现代“全程关爱,增值服务”人性化服务理念第一、万帮现代获华东区域最佳经销商、售后服务十佳大奖以及“全国优秀4S店”大奖。

**万帮现代:车好服务更好**“全程关爱,增值服务”是万帮服务对消费者的承诺。万帮大型保险超市,众多知名汽车保险公司悉数加盟;万帮大型汽车装潢超市,各类数千种精品应有尽有;万帮大型直赔理赔中心,只需消费者一个电话,万帮的理

赔人员将全程为您服务;万帮二手车置换中心,30多款热销车型、5大置换网点,让您尽享换车贴心服务;万帮大型银行按揭放贷中心,牵手招行、深发行、中信银行提供便捷快速车贷,零利率、无抵押,新车就能开回家;“两大超市三个中心”正是万帮服务概念的有机组成部分。

**万帮现代:人气旺销售旺**步入万帮现代的展厅,你不难发现一个共同点:无论是正常工作日还是节假日、休息天,人气都特别旺,前来看车的客户络绎不绝;不但人气很旺,“车气”也很旺,展厅各式热销车型让消费者满意而归。2008年1月万帮御翔、万帮途胜、万帮伊兰特被指定作为首届长三角青商论坛的指定接送专车,万帮现代车优越的性价比、舒适的乘坐感、宽大的车内空间得到了与会企业家的一致夸赞。

**万帮现代:活动一波接一波**作为万帮的会员,最

期待的就是一年一度的万帮中信会员积分兑换活动。即日起持有万帮中信会员卡的新老用户,可以凭万帮中信会员卡兑换各种礼包。钻石大礼包、白金大礼包、黄金大礼包、K金大礼包,包包好礼品等着您!万帮现代不断延伸服务领域,万帮牵手中信银行在南京地区推出了第一张4S会员联名卡,至今发展万帮会员3万余名。万帮中信卡会员除了可享受万帮会员礼遇外,还能享受中信银行南京百余家特惠商户消费折扣优惠。体验双重服务,享受贵宾礼遇。

**万帮现代:2008新年新车不断**要说万帮现代2007年的销量是最值得骄傲的事,那么2008年的万帮现代将成为2008车市最亮的星,预计将有3款新车加入万帮现代的强大阵营:新伊兰特HDC、两厢车I30、国产酷派跑车。新款伊兰特HDC自广州车展亮相以来一直成为爱

车族关注的焦点,HDC在全新的平台上开发而成,拥有全新的底盘、传动系统和悬挂系统,全新调校的发动机比目前国内销售的伊兰特更加节油,与目前国内市场销售的中级车相比,HDC技术更先进,外观更趋年轻动感,空间更宽大。

**万帮现代:全国首家形象旗舰店**都说新年要有新气象,年前的万帮可谓有了大动作。万帮车业大明路北京现代店投资100万元,将店头改造一新喜迎2008年的到来。这也是全国首家进行形象改造的旗舰店,最新的北京现代形象设计理念将首先在万帮店得到体现。从大明路走过可以看到,装饰一新的万帮现代店巨大的现代LOGO在阳光下闪闪发光。店前“Hello 2008欢聚现代畅想好运”的巨大标语让店头新年味十足。全新的门店形象也预示着在新的一年里万帮现代会有更好的发展。

## 南京首家比亚迪4S店试营业

因南汽与菲亚特分手,中国第一家南京菲亚特4S店投资比亚迪。1月19日,位于南京大明路的雨田都灵公司比亚迪4S店试营业,这是南京第一家比亚迪4S店,标志着比亚迪在江苏汽车市场又迈上了一个台阶。

“雨田都灵”于2001年开工建设,2002年开业,是大明路第一家品牌汽车4S店。曾荣获全国十佳汽车经销商、南京菲亚特优秀店、南京菲亚特样板店等称号。近期,“雨田都灵”按照比亚迪的标准对原有菲亚特4S店进行了全面改造升级。

比亚迪在北京、上海、西安、深圳拥有四大产业基地,近年来发展迅速,在IT和汽车

界都创造了神话。在香港上市后,市值不断攀升。2006年,比亚迪F3销售6万辆,2007年销售10万辆,2008年计划销售20万辆。

“雨田都灵”总经理黄小泉介绍,比亚迪将于3月起陆续投放F6(2.4/2.0)中高级轿车、F8(2.0)两门可活动硬顶跑车、F1(1.0)两厢小型轿车。下半年,将推出F3e、F6e双模电动汽车。2009年,推出SUV、MPV车型和纯电动汽车。“雨田”将以“用心、专心、诚心、细心、真心”的“五心”服务与比亚迪用户“一路同驰骋”。

黄总承诺,“雨田都灵”将继续为南京地区的菲亚特车主提供售后服务。快豹

## 南京奇瑞举行感恩答谢会

18日晚,奇瑞汽车江苏旗舰店南京奇瑞举行岁末感恩答谢会暨奇瑞汽车新老客户新春联谊晚会,来自南京地区的奇瑞车主100余人共聚一堂。

答谢会上,南京奇瑞总经理邹定安致词说,南京奇瑞2007年10月成立以来,经过3个多月时间的探索、创新与完善,有了三个方面的突出:一是经过这段时间的大力宣传,让南京市民更加了解奇瑞车和奇瑞的优质服务,提升了奇瑞的知名度。二是通过优化调整,严格按照奇瑞厂方的标准来经营和管理,用人性化的服务,让车主与奇瑞拉近了彼此的距离。三是奇瑞汽车品牌影响力不断延伸,奇瑞的车型、专业、服务等特点已经得到各界的认可。邹总和客户们一同回顾



了南京奇瑞的过去,就奇瑞车主长期以来对南京奇瑞的关注和厚爱表达了最真挚的感谢。邹总表示,今后南京奇瑞将每年举办一次客户答谢会,并用更多的优惠活动来答谢广大市民,真正把“买奇瑞送吉祥”的工作做到位。

## 东风日产联合行动

岁末年关,历来是商家必争之时,促销花样层出不穷,究其根本无非是想从消费者的兜里多掏些银子。汽车作为耐用品,消费者在购车时却绝非几个促销的小把戏所能打动。

日前,笔者走访了众多4S店,发现南京东风日产天籁推出的“VQ顶级庆典”似乎颇

# 花三元钱开两年天籁!

受欢迎。据了解“天籁VQ顶级庆典”是指:凡在2008年1月1日至2月6日期间购买天籁系列车型的消费者,将有机会获得明年4月赴日本参加“天籁VQ顶级盛典”的奖励,并免费享受日本豪华双人游。

在南京只要花3元就能开两年车?配合厂家的促销政策,东

风日产南京专营店都在店堂举办“开车两年,成本三元”的天籁促销活动,消费者在活动期间购买天籁,即可用3元的价格换取2年的养车费用:

花1元钱买2年汽油费(按2年3万公里,百公里油耗10升算);

花1元钱买2年保养费(按2年3万公里算);

花1元钱买2年保险(车损+三责险+不计免赔+2年交强险+2年车上人员险)。

据相关负责人介绍,活动自上周正式开始以来,展厅人气明显增加,很多消费者还打电话前来询问活动相关情况。如此规模的巨幅优惠在年前仅此一次,现在应该是出手购天籁的最好时机。

NISSAN TEANA 天籁

即日起花3元就能开2年天籁

VQ耀世尊荣 15载 共享天籁盛情巨惠

1月1日-2月6日,购置天籁即可参加至高30000元的“巨惠养车计划”,保养爱车2年仅需花3元,轻松到无法想象!此外,您更有机会获赠日本双人豪华游,与我们共享盛典!敬请垂询或莅临当地东风日产专营店!

**“巨惠养车计划”**

1元可得2年汽油费(按2年3万公里,百公里油耗10升)  
1元可得2年保养费(按2年3万公里算)  
1元可得2年保险(车损+第三者+不计免赔+2年交强险+2年车上人员险)

天籁荣获C-NCAP五星安全评定

途胜 TUCSON 自由全能SUV

谁与争锋? 途胜,胜之有道! 一揽多项国内大奖

Drive your way

万帮现代2007销量全国前十 万帮现代获2007华东区销量第一

北京现代 www.beijing-hyundai.com.cn

NISSAN

东风日产文华专营店 地址:南京市江宁区双龙大道918号 电话:025-66629908 66629909

东风日产华星专营店 地址:南京市大明路274号 电话:025-52618811 52618800-106

东风日产汉虹专营店 地址:南京市幕府东路228号 电话:025-85335678 85336767-8888

北京现代·江苏万帮(4S)

南京市大明路168号 鉴赏热线:025-5263 0866 138 138 13308 24小时援助热线:5263 3828

万帮伊兰特 万帮索纳塔 万帮雅绅特 万帮御翔 万帮途胜 (欢迎来万帮试乘试驾)