



45款车型参展 国产新普锐斯亮相 丰田超强阵容出击广州车展

■记者 马艺芳

广州车展上,丰田汽车公司携手一汽丰田、广汽丰田及LEXUS雷克萨斯品牌共同登场,3800平方米的展台上展出丰田旗下的45款主力车型。

此次车展期间,丰田带来了多款环保车型。分别是搭载了电动机和锂离子电池的FT-EV电动车、采用外插电式混合动力技术的Hi-CT、运用先进混合动力技术研发而成的运动型跑车FT-HS;还有闪亮登场的混合动力技术的代表车型——新PRIUS普锐斯以及混合动力版CAMRY凯美瑞。除此之外刚刚发布不久的新皇冠也登上了展台。

在发布会现场,新普锐斯的亮相成为丰田展台的重磅消息。新普锐斯本次广州车展亮相是它在中国的首次展出。据了解,全新一代普锐斯动力上由原来的1.5L发动机升级为1.8L,最大功率由原来的77马力增加至99马力,同时电动机的功率也提到了80马力。另外,在外观和内饰上,新普锐斯也做了相应较大的改动,欲以全新形象打动主张环保的购车人士。



雷克萨斯展台

在LEXUS雷克萨斯展区,全新SUV GX 460举行了全球首发仪式,而为中国市场引入的首款小排量豪华轿车ES 240也在车展中亮相。除此之外,今年全新向中国市场引入的ES350、IS300C、RX350/RX450h,及LS460L、GS450h/GS300等10大系列12款车型也全面展出;展台内还特别设置了混

合动力专区和LEXUS G-BOOK雷克萨斯智能副驾体验区。

丰田方面表示,在金融危机重创全球汽车市场的情况下,中国汽车市场却取得了飞跃性的发展,成为全球最大的汽车消费市场,而丰田作为扎根于中国的优秀汽车企业公民,与中国汽车市场共同发展。

汽车下乡湖南作用明显 10天卖377台江淮轻卡

本报讯 “今年江淮轻卡在湖南销售了4761台,同比增长48.56%,这主要得益于汽车下乡政策对市场的拉动作用。”近日,在湖南首家好运4S店开业典礼上,江淮轻卡营销公司总经理顾德华告诉记者,仅11月4日至14日,湖南就卖了377台。

从今年5月25日湖南开始汽车下乡以来,湖南省车市出现了前所未有的火爆局面。湖南省统计局数据显示,前三季度湖南省累计实现汽车零售量163640辆,增长39.4%;零售额189.52亿元,增长36.2%,其中,江淮轻卡增幅位列三大轻卡之首,增长46.4%。

■记者 刘玲玲

最高优惠4000元 炫丽庆祝上市一周年

随着年末传统销售旺季的到来,加上购置税政策临近尾声的“末班车”效应,长城炫丽迎来了新的销售高潮。据悉,长城汽车在庆祝炫丽上市一周年之际,为回馈广大消费者,对长城炫丽全系车型实行最高4000元的大幅优惠。

炫丽现在月销6000台左右,将冲击两厢小车销量冠军的宝座。为了进一步扩大优势,装载GW413EP发动机炫丽优惠4000元,其他车型(炫丽 1.3LVVT、1.5LVVT、CROSS、CVT车型)统一优惠3000元。长城炫丽最近刚刚通过了欧盟认证,这次突然优惠促销,发力A级车市场,最低仅需4.99万即可买到一台欧盟标准的炫丽轿车,这样的性价比王牌必将引起两厢小车的市场大变动,短期内令竞争对手无法跟进。

炫丽上市之后不断升级,于2009年2月以后陆续推出1.5VVT、1.3LVVT全铝发动机。炫丽搭载的GW4G15发动机是长城汽车开发的一款全铝汽油机,采用双顶置凸轮轴、4缸16气门、塑料进气歧管、先进的VVT技术,具有重量轻、功率大、油耗低、噪声小、低排放、结构紧凑等特点。

■李爱平

奔驰新E级长沙体验之旅完美谢幕

名为“焕然E新 心随E动——全新一代梅赛德斯-奔驰E级轿车产品体验之旅”于11月21日-22日登陆长沙,并在长沙市金星大道全封闭道路展开一场盛大的试乘试驾活动。此次活动由德国专业试驾团队针对全新一代E级轿车设置全面的产品体验项目,德国试驾教练也亲临每站现场进行试驾指导,让消费者充分了解并体验产品的优异性能。这也是梅赛德斯-奔驰新一代E级轿车自7月上市以来首次全系车型的鉴赏及试驾活动,奔驰(中国)在全国多个城市的授权经销商都已参与。据了解,此次湖南站由湖南华美奔驰和湖南仁

孚奔驰共同举办,长沙及周边地区近100名客户在德国专业试驾工程师的指导下,感受了全新E级轿车卓越的驾乘体验及梅赛德斯-奔驰品牌的尊贵。

活动当天,来自德国的奔驰专业试驾工程师对全新E级轿车的特点进行了详细的介绍,并实地传授驾驶经验。到场客户均表示奔驰活动组织严谨,质量很高。客户进行了综合试驾、ASR专项测试和PRE-SAFE专项测试。综合试驾项目共有直线加速、紧急制动、蛇形穿桩等环节组成,综合测试全新E级轿车的敏捷控制套件、转向机、ESP、悬挂系统、7前速波箱和

自适应制动系统,让客户体验E级轿车车身稳定、转向精准、悬挂支撑有力、行驶平稳、换挡冲击小、制动力度大、制动距离短的特点,增加了驾驶者的舒适感和安全感。

全场的最大亮点无疑是梅赛德斯-奔驰独有的PRE-SAFE功能体验。奔驰的PRE-SAFE是预警安全系统,也叫预安全防护系统。PRE-SAFE预警安全系统通过ESP和BAS感应器来预知危险,并触发预防措施来保护驾驶员及乘客。活动现场还展示了全新梅赛德斯-奔驰E级轿车的最新顶配版本,此款配置的新车现在在湖南奔驰经销商处已经开始接受预订。

■记者 何尚武

“江淮轻卡品牌传递千县接力赛”湖南传递圆满结束

11月19日,湖南宁远县,随着江淮轻卡品牌传递大旗交给广西全州,“江淮轻卡品牌传递千县接力赛”在湖南的传递圆满结束。自11月9日在浏阳盛大开始以来,已在我省的湘潭县、长沙县、衡阳、宁远县等地进行了传递。传递活动受到了各地农村用户的热烈欢迎,现场销售轻卡近百台。江淮轻卡华中分公司经理梅明跃表示:“江淮轻卡品牌传递千县接力赛”活动,将进一步宣传与落实国家汽车下乡政策,巩固、强化县级营销网络,让老百姓不出家门口即能选购到优良的产品、享受到优质的服务。

日前,江淮汽车在全国范围内举办了盛大的“江淮轻卡品牌传递千县接力赛”活动。随着江淮汽车在湖南营销网络进一步的完善和发展,娄底、湘潭、怀化、益阳等地市级区域又陆续新增一批新的一级经销商,不仅使湖南江淮轻卡一级营销网络达到15家,而

且,全国第一家江淮宁远4S店——“湖南英达好运4S店”也于11月17日正式开业。

自“江淮轻卡品牌传递千县接力赛”11月9日开始以来,已经经过了浏阳、湘潭、长沙、衡阳、宁远等地,所经之处,消费者反响热烈。在“鞭炮之乡”浏阳,浏阳市通程物流公司的蒋利云总经理现身说法介绍了自己对江淮汽车情有独钟,前后已经购买了30多辆江淮轻卡,且使用良好,这次还要购买两辆,将现场用户的购车热情提高到了顶点。活动的2小时内,即实现了现场销售轻卡6辆。

梅明跃告诉记者,“受益于国家汽车下乡政策,营销服务网络完善,特别是县域网络的强化,今年江淮轻卡的销量有突破性地增长。2009年1-10月,湖南轻卡实现销售4756辆,同比增长45.86%,这预示着今年湖南新调整的5000辆目标又将被提前完成,实现了江淮轻卡在三湘大地新的突破。”

■本报记者

海马汽车 **蓝色扳手 BLUE WRENCH**

家轿也全能

新一代 **普力马** 进化上市

震撼价: **8.68万-10.88万**

“我喜欢有力强劲的,冲劲十足。”……
“个性要大,气场要大。”……
“我注重风度,内外兼修,更有安全感。”……

福美来“超值+1”活动,送原厂天窗+铝合金轮毂!增配不加价,火爆热销,惊喜升级!

新一代普力马顺应家轿进化设计潮流,在轿车的基础上融合了MPV、SUV车型等多元设计理念,继承了传统家轿舒适性、操控性、经济性等优势,并突破轿车在驾乘空间和使用功能等方面的局限性。一车多能,宜家宜商,以“全尺寸空间、全方位驾驭、全领域应用”倡导工作和生活的完美结合。强劲VVT动力科技、6速手自一体CVT无极变速器,提供充沛动力的同时有效降低油耗;“五座+两座”的灵动空间,配合超大行李舱,满足家用和商用的多重需求。全能者,总有让您心动的理由!

普力马 FREEMA
五座+两座 工作+生活

5年10万公里动力保障!

舒适驾乘体验 时尚深色环保内饰 “5+2”超大灵动空间

长沙恒顺销售服务店 电话:0731-84088666 84088665 地址:长沙市中南汽车世界汽贸大道H03号

长沙四方坪销售支店 电话:0731-84831568 84831968 地址:长沙市丽臣路四方坪麦德龙对面

海马株洲恒顺销售服务店 电话:0731-22428822

永州荣达销售服务支店 电话:0746-8361126

怀化宏顺销售服务支店 电话:0745-2361966

娄底高新销售服务支店 电话:0738-8266199

益阳晚晴销售服务支店 电话:0737-2660188

邵阳永达销售服务支店 电话:0739-5163000

www.haima.com 服务热线:400 8888 323 323 570 6069 8888 8888 8888

经济信息

新一代普力马快乐购车日周六上演

近日记者走访了长沙市经济开发区中南汽车世界汽贸大道H03号长沙恒顺销售服务店得知,目前长沙恒顺销售服务店正在筹备本周六的《新一代普力马快乐购车日》活动的准备工作,据了解,新一代普力马自11月7日星城上市以来,一直备受广大消费者的喜爱及追捧,由于新车上市不到一个月时间,全国范围内,新普力马的影响力也是一直处在火热之中,销售情况更是让人欢喜让人忧。

据海马4S店工作人员透露,目前新一代普力马在长沙销售也是异常火爆,甚至湖南的有些地州支店都已经卖得没有展车可以供消费者观摩,订单也是

已经排到了12月底。根据现在海马厂的产能来看,每月每家省级经销商只能拿到少量的现车,现在甚至有些省份的海马4S店更是加价出售,卖得好当然是一件高兴的事情,可是资源紧缺,让我们经销商非常忧愁。为了能够使我们的消费者尽早提到现车,我们公司此次与海马厂方协商之后,为了答谢这些默默关注以及关心我们的客户朋友们,本次我们一共申请了6台现车作为活动使用,并且现场订购还会有一定的现金优惠,活动当天订车的客户,提车时间我们还会给予优先安排,同时,11月28日所有到店的客户,我们还会送出精美的礼品,以示感谢。