



### 新乐驰 月销量突破6500辆

随着“金九银十”销售旺季的到来，汽车市场早已不断升温，各大厂商纷纷使出浑身解数，力求与消费者近距离接触。近日，新乐驰动感学院在广州正式开课，一系列精彩纷呈、新颖别致的课程，让乐驰迷们齐聚一堂，在教室与赛道间尽享乐翻天的“动感学院生活”。

据悉，“动感学院”将在广州、成都、青岛、北京四个城市巡回“授课”，告别校园已久的“学员们”不仅可以重温课堂感觉，还将共同学习历史、物理、美术和体育四门精彩“课程”，学院还设计了精彩纷呈的互动环节，用于学员们相互交流及“考核”。经过激烈角逐，成绩优异者即总成绩前5名，才能出现在总决赛的赛场——北京站，期间动感学院还为学员们准备了丰富奖品。

据中汽研的数据显示，8月汽车销量为121.55万辆，同比增长55.72%，提前进入销售旺季。微车市场更是全线飘红，持续保持上扬状态。其中，新乐驰凭借其“高性能、低油耗”的产品优势，前8个月总销量就接近5万辆，毫无悬念的跻身微轿销量前三强。随着“动感学院”活动在全国各地的逐渐深入，无疑将再次提升新乐驰在车市的关注度。不断上扬的市场需求，加上厂商精准多样的营销活动，相信新乐驰在2010年一定可以取得更加出色的市场表现。

■记者 樊超

作为吉利剑指中高端的首个系列车型，帝豪EC7系上市一周年来月销已突破7000辆，销量的增长幅度位居自主品牌中级车前列。2010年10月29日，帝豪再接再厉，正式推出实力车型——帝豪EC8，这款已经在业界引起强烈关注的“欧洲标准之车”到底怎么样呢？

## 吉利再创国车新惊奇 帝豪EC8正式上市

### 自主品牌亮剑豪车领域

近些年，虽然中国汽车业的发展逐渐壮大，但是相对豪华车这块领域，国外品牌一直处于垄断地位，而在此次2010年北京国际车展上，我们很高兴看到了一款极具中国设计元素的高级轿车——吉利帝豪EC8。

帝豪是吉利旗下的中高端子品牌，EC8是帝豪品牌下的现有最高端车型，全面提升帝豪品牌形象。EC8亮相此次车展不仅代表中国汽车业的新兴，同时也表明民族自主品牌已经开始进军豪华车领域。

### CBA轿车抢滩中国市场

帝豪EC8号称中国家轿CBA:A级车的价格,B级车的价值,C级车的形象,实现了价值上的全面飞跃和级别上标志性地突破。

首先,EC8是吉利通过多年的发展进入C级车的第一款自主研发的汽车。中国元素与欧系贵族C级车的风格融入在此车型中。整体形象显得豪华尊贵,从容优雅!

其次,帝豪EC8拥有舒适的超大空间和有专利的安全体系,是真正的一款集驾驶乐趣和乘坐舒适性的车型。比起市场上的B级车占有绝对优势。

此外,帝豪EC8的高性价比将有力助推吉利抢滩A级车市场,实现自主品牌大哥大的梦想。

### 级别颠覆是突破也是奇迹

不同于过去的“陪衬”角色,本届北京车展上自主品牌底气十足,以吉利为首的自主品牌悉数亮相。帝豪EC8以“豪华、稳健、力量”为品牌主张,代表了吉利汽车安全、节能、环保的发展方向,对吉利汽车有传承亦有突破。

如果说吉利现有车型还处于追随跨国公司的话,帝豪EC8将扮演超越者的角色,整合全球资源,以最具有竞争力的性价比向消费者

提供最安全、环保的自主高档轿车。它的营销所将传达的是一种全新的文化,无论是产品还是服务都将摆脱平民式的粗犷而转为尊崇御驾般的享受。

创新是一个民族的灵魂,更是一个企业的生命,吉利的成功正在于它孜孜不倦的创新,在众多方面的创新中营销模式的创新至关重要。作为中高端市场的探路石——帝豪EC8已经下线,至此,吉利精心打造的帝豪EC8即将亮相,吉利期待着脱胎换骨,彻底摆脱低质低价形象,全力进军中高端阵营。

■记者 樊超 通讯员 江斌

## 瑞麒X1见证NBA“宝贝”诞生

日前,青岛啤酒“炫舞激情”NBA拉拉队选拔赛总决赛在北京市朝阳区体育馆圆满落幕,来自山东的李春汶夺得“中国第一拉拉宝贝”桂冠。瑞麒汽车作为此次选拔赛的唯一汽车赞助商,也为今年的体育营销划上了圆满的句号。

瑞麒作为中国自主中高端品牌,诞生仅仅一年多的时间。一年

多来,瑞麒一直把品牌建设放在首位。旗下的瑞麒X1作为瑞麒精品小车中的一员,城市酷尚SUV的鲜明定位,使其成为小型车市场独一无二车型。时尚的外型、搭配黑色塑料包围更显瑞麒X1野性十足;180mm的离地间隙,绝对不会输给任何一款主流SUV车型;再加之1.3L的经济排量,在满足动

力的同时瑞麒X1更注重节能环保。同时,整体的定位符合年轻时尚一族的消费需求,因此,瑞麒X1上市以来就一直受到消费者的热捧。

此次瑞麒汽车之所以选择与青岛啤酒、CCTV强强联手,赞助NBA拉拉队选拔赛活动,是希望能借助这一体育赛事,拉近与目

标受众的距离,有效传递瑞麒“远见、敢为、成功”的品牌思想,同时,借助拉拉队选拔赛青春活力、奋发向上的精神树立强势中国品牌的国际形象。在长达四个月的选拔中,瑞麒X1、M1的品牌关注度得到大幅提升,品牌认知度也达到前所未有的高度。

■记者 田泽伟

浙江吉利控股集团汽车销售有限公司 帝豪品牌事业部 400-672-9888 | www.dhcar.cn



## 轻松“0”负担 帝豪“0”距离

帝豪“0”利息、0”手续费”信用卡购车计划




### 轻松一刷，EC7“贷”回家

0负担、0距离，爱车触手可及。即日起至12月31日，帝豪汽车联合中国建设银行、招商银行、兴业银行三大银行，推出“0利息、0手续费”信用卡购车计划。凡于活动期间前往各地帝豪4S店办理相关购车手续，均可享受超值“双免”优惠。

**活动开展区域：**

• 建设银行信用卡适用于全国各地（福建、天津、广西除外） • 招商银行信用卡适用于全国32个大中城市 • 兴业银行信用卡适用于全国24个大中城市



授权经销商 湖南帝豪汽车销售服务中心  
地址：长沙星沙中南汽车世界博展路56号（中南汽车世界大展厅正对面） 销售热线：0731-82758958 82758968



帝豪旗下品牌车型 **EC7 EC7-RV EC8 EX7**