

## 优惠多多,惊喜连连 赶快参加千人大型团购

### 团购报名时间:即日起至2009年5月19日.

**团购优惠:**1、在车展的优惠政策上再优惠!2、团购的客户,有机会免费获得2009湖南汽车展览会门票一张。**团购报名方式:**登录金鹰汽车网(www.geautos.com)点击团购在线填报。注:短信报名的请发送详细的资料(如:姓名、电话、详细车型排量、自动还是手动、三厢还是两厢等等)。

**团购品牌:**东风标致、东风悦达起亚、比亚迪、海南马自达、上海别克、广州本田、雪佛兰等。**咨询电话:**0731－4406625

## 长城酷熊登陆湖南

近日,以“超主流、准C级”为口号的长城酷熊正式在湖南上市。售价分别为豪华型63900元、精英型67900元、天窗版77900元。此前,酷熊在部分城市上市后引起车迷疯抢,目前仅在成都、广州两地已经销售1800多辆,全国收到的订单数量超过5000。

据本地经销商湖南汽车城金杯汽车有限公司经理陈浩介绍,酷熊是继炫丽后,长城汽车在小型车市场投放的又一款产品,目前,长城汽车在轿车领域已经推出了包括精灵在内的3款产品,在以皮卡及SUV主力车型。

### 炫丽日销量过百

自2月20上市以来,长城1.5炫丽开始在全国铺货。而据记者了解,由于产能的原因,目前该车型只覆盖了正在国内60几个网点。不过,最新数据表明,1.5炫丽上市后,延续了1.3炫丽热销的良好势头。目前日销量平均在80辆左右,周末的日销量可以超过100辆。

据悉,新近上市的炫丽1.5VVT使得自主品牌完全具备了与合资车抗衡的重要资本。时速50到100公里的瞬时加速只用了5.9秒,百公里油耗仅有3.58L……炫丽1.5VVT确实打破了很多记录,而5.99万元的最低价也足以让诸多合资车汗颜。与动辄十万、几十万的中高档合资车相比,炫丽1.5VVT虽然同样搭载了先

# 平民车,实在人

## ——专访湖南天吉汽车销售有限公司总经理李平民

■记者 樊超

即便是第一次与李平民打交道的人,也能很强烈地感觉到,面前的他非常实在。“作为经销商,能够让消费者买到如意好车是最重要的。”李平民一直如此认为,而这恰巧与吉利“造老百姓买得起的好车”的理念不谋而合。

所以,李平民与吉利结缘也许是冥冥中注定的。同时,李平民又不至于机智和幽默,“从我的名字就能看出,我选择了为最普通、最广大的消费者服务。”

### 关于天吉4S店的ABC

李平民说,他经营吉利汽车“真是一步一个脚印踏过来的。”如果一定要有个参照物的话,三次易址并不断成长的4S店见证了李平民吉利事业的历程。

2002年12月,李平民在长沙市内湖南日报对面租了一个门面,开始销售优利欧和豪情两款车型,由此正式牵手吉利。2003年,他将经营门店迁往芙蓉北路摩托车市场的奔驰4S店旁,并开始了4S店销售模式。不过,李平民的天吉吉利4S店只能算是C级4S店。

2005年9月,李平民看准时机,入驻中南汽车世界,并建立起全新的

B级4S店。在当时,这已经是湖南最大的吉利4S店,而李平民的吉利事业也由此步入高速发展期。“从那时候开始,我的店年销量增长达到40%以上。”

李平民介绍,2009年1—4月份,天吉4S店销量又增长了36%,全年销量预计突破1200台。今年,李平民再次抛出大手笔,坐落于中南汽车世界最显眼位置的A级吉利4S店破土动工。

### 吉利逆市扩张

在外界看来,李平民昨天的事业已经红红火火。而今天,他却选择投入巨资再度新建一家A级4S店。对于利润并不丰厚的自主品牌汽车经销商而言,投入如此高无异于一场赌博。

对此,李平民坦言,“经过了一场很激烈的思想斗争。但此时,心里已经很平静了。”

李平民表示,经过近几年的急速成长,以吉利为代表的自主品牌已经具备令人惊喜的品质。与此同时,服务水平却相对滞后。“在车市持续繁荣,我们的业务蓬勃发展的同时,我深深地感到,行业竞争形势在不断变化,消费者的需求也在不断提高。”正是为了应对这种新的行业形势,湖南天吉决定投入巨资新

建A级4S店。

“来湖南天吉购车的消费者都能感受到,我们是一个很实在的企业,投入如此之大并不是每个汽车经销商都愿意做的事情”,李平民说,“但我们的目标是致力于打造一流国际品牌形象,形象提升了自然也能加重在消费者心目中的地位。而消费者在崭新的环境中也能实实在在感受到湖南天吉的回报。”

### 金刚系列持续旺销

尽管2008年以来的金融危机使车市饱受牵连,但这依旧不能冷却长沙消费者对吉利汽车,特别是金刚系列车型的持续追捧。

据记者了解,吉利金刚上市至今已经有近3年的时间了,这款经济型轿车凭借锐利的外形,在推出以后受到很多消费者的喜爱,而湖南天吉恰巧是该款车型在长沙地区的一级经销商。

李平民介绍,在4月刚刚结束的上海车展上,吉利推出了金刚新一代产品,也就是金刚II系列车型。目前,吉利金刚II样车已抵达该公司中南汽车世界4S店,并已开始接受消费者预定。

据悉,率先进入市场的金刚II代将有一个排量两款车型,即:金刚II代1.5L MT标准型、天窗版。其售价

### 上海大众进军B级车市

# PASSAT新领驭正式登陆中南

■记者 何尚武

继4月25日在上海金融中心腹地、浦江之畔上市后,备受关注的上海大众新中高级旗舰车型PASSAT新领驭又在江西南昌正式宣布登陆中南地区。至此,上海大众革新力作PASSAT新领驭全面拉开了进军B级车市的序幕。

作为全球车市一直备受赞誉的经典品牌之一,大众PASSAT品牌车型自落户上海大众后,便开始广泛地

进入中国中高级车市场,并迅速成为中国车市中高端轿车的第一品牌。2005年11月,上海大众在PASSAT轿车的基础上推出了全面革新的PASSAT领驭,树立起了国内中高级车市的新标杆,稳居B级车市的第一阵营;此次上市的PASSAT新领驭则是上海大众继续秉承对德系血统的坚持,以及与中国市场需求相融合的又一革新力作。

本次推出的PASSAT新领驭共有1.8T手动尊享型、手动尊品型,

1.8T手自一体尊品型、尊杰型;2.8V6手自一体至尊型;2.0L手动尊享型、自动尊享型共7个车型。另外,配合大气峻雅的车身,此次PAS-SAT新领驭共提供了普鲁士青、摩卡棕、深黑、糖果白、反射银、铂金灰、影像蓝七种颜色以供选择,其中,普鲁士青和摩卡棕是新增的两种色彩,为消费者提供了更为丰富的选择。

值得关注的是,在实现动力全面提升的同时,PASSAT 新领驭



湖南天吉汽车销售有限公司总经理李平民

分别为5.78万元、6.18万元。李平民自信地表示,众多升级不仅使金刚II代拥有更优异的整车性能,更将给用户带来高质的驾乘享受。金刚II代专为时尚而又实际、锐意进取而又追求生活品质的都市时尚族群量身打造。相对于细分市场中的其它同级别车型,金刚II代优异的整车性能及亲民的价格,决定了其必将成为同级别市场中拥有高性价比的当红主力车型。

创出品牌后,长城汽车在一步步地向名用轿车市场发展。

在动力配置上,酷熊搭载了达到国际领先设计水平的长城全铝构造GW4G15VVT发动机,最大扭矩为138N.m,最大功率为77Kw,百公里油耗仅为6.0升。据介绍,酷熊2009年的销售目标是20000辆。相比炫丽上市一个月实现的4000多辆销量,这一数据可谓保守。但也有分析人士认为,承载了文化寄托、与众不同的酷熊,极有可能打破长城目前的期望,取得更好的销售成绩。

■记者 樊超

进的发动机技术,但在价格上绝对属于国民化的,5.99万最低价这样够“猛”的价格即使很多业内人士也始料未及。而很多专家也表示,炫丽1.5VVT在技术上确实有很大的优势和提升,但如果价格居高不下很可能会遇到最初精灵上市的苦恼,因此吸取炫丽1.3上市热卖的销售经验,5.99万的定价还是非常明智的。

业内人士分析,小排量消费税的优惠反而使某些热卖小车不降反升,消费者并没有从中得到真正的实惠,而自主品牌品质方面的提升,尤其是价格方面一如既往的“平易近人”越来越多的被国人认可。炫丽1.5VVT便是一个很好的佐证。

■记者 樊超