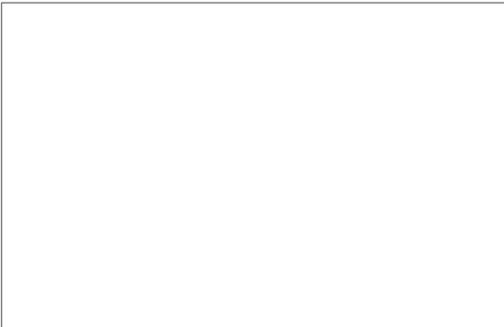


瑜伽秀:比车还好看



5月21日,湖南车展现场,瑜伽表演秀 记者 杨抒怀 摄

本报5月21日讯 如果说汽车是动的艺术,那么瑜伽则是静的升华,这两者结合,将会是怎样?

今天,2009年湖南汽车展览会上,钢铁与娇躯共同演绎的“瑜伽之秀”,让车迷们叹为观止。

下午3点30分,展厅二楼表演区,伴随空灵舒缓的音乐,五位身着白色亚麻服的瑜伽美女正一展身姿。

她们收敛思绪,身体幻做素洁的莲花。天籁音起,清香袅袅,深深地吸气,大自然的清新尽收腹底。

表演者们尽其能,将瑜伽中站、坐、倒立、冥想等姿势连贯成舞蹈动作。或丰腴、或窈窕的身姿,搭配长短错落的紧身吊带和飘逸长裤,顿时翩然成朵朵空谷幽兰。

听音乐,看美景,观众们仿

佛也到了蓝天碧水之间,茵茵芳草之上,席地而卧,背景当然是展出的香车。

一曲结束,早已围得密密匝匝的观众,还沉浸在这种平和恬静的氛围之中,过了几秒钟才猛然响起热烈的掌声。一位小伙子在表演完后意犹未尽,笑言,“她们比车还好看”。

让车展观众“移情别恋”的五位表演者,都来自博集健身美容俱乐部,是湖南师大体育学院的学生,一走下舞台,就恢复了少女的活泼。

她们告诉记者,如今车友一族练习瑜伽已经成为新兴潮流,腰酸腿痛,小腹胀肉都可以用瑜伽来化解。

如果想看瑜伽美女们到底比车好看多少的,可以在车展期间,上午9点半,下午3点半去二楼表演区一睹为快。

■记者 邢云 实习生 汪威

奔腾B50 全面越级”登陆湖南

■实习生 田健宇 记者何尚武

5月21日,一汽轿车湖南瑞思4S店在湖南汽车展览会现场举办了全新力作奔腾B50的上市发布会。由此,奔腾B50以“全面越级”之气势正式登陆湖南车市。

奔腾B50此次上市发布会以“梦想·奔腾”为主题,意味着奔腾B50是人们激活梦想、画出梦想的理想伙伴,它的到来将赋予那些“年轻、务实、自信,关注家庭生活,对事业充满热情并积极进取的社会上升人群”更多激情与梦想。

基于这样的梦想初衷,一汽轿车以“HOME”作为奔腾B50的开发理念,希望它能成为消费者移动的伙伴,以全面超越竞品的综合魅力,满足消费者更高级别的需求。现代设计方式的运用让奔腾B50的外观细节与内饰方面处处彰显着动感时尚的气息。奔腾B50采用双筒熏珣时尚前大灯,后

灯组色彩绚丽,造型别致,宛如一对起舞的彩翼,时尚动感。

在车内,双色内饰设计风格让奔腾B50整体线条流畅简洁明快,赋予全新的时代气息与内涵。

更重要的是,奔腾B50在国内率先采用3G科技生活配置,由DVD+流媒体娱乐系统组成的主机系统,超越了传统意义上的GPS、MP3、蓝牙等概念,从而演变为一个标准的移动商务平台。即使与主流B级车相比,此配置同样出于领先地位。

作为“全面越级”的车型,奔腾B50在性价比方面同样展现了越级的魅力,其主力车型奔腾B50 MT豪华型的官方指导价格仅为10.48万元,最高版本的AT 3G型的官方公布价格仅为12.58万元。已经订购奔腾B50的客户赵先生表示,奔腾B50的价格远低于自己之前的猜测,性价比非常突出。

更重要的是,奔腾B50在国内率先采用3G科技生活配置,由DVD+流媒体娱乐系统组成的主机系统,超越了传统意义上的GPS、MP3、蓝牙等概念,从而演变为一个标准的移动商务平台。即使与主流B级车相比,此配置同样出于领先地位。

作为“全面越级”的车型,奔腾B50在性价比方面同样展现了越级的魅力,其主力车型奔腾B50 MT豪华型的官方指导价格仅为10.48万元,最高版本的AT 3G型的官方公布价格仅为12.58万元。已经订购奔腾B50的客户赵先生表示,奔腾B50的价格远低于自己之前的猜测,性价比非常突出。

作为“全面越级”的车型,奔腾B50在性价比方面同样展现了越级的魅力,其主力车型奔腾B50 MT豪华型的官方指导价格仅为10.48万元,最高版本的AT 3G型的官方公布价格仅为12.58万元。已经订购奔腾B50的客户赵先生表示,奔腾B50的价格远低于自己之前的猜测,性价比非常突出。

作为“全面越级”的车型,奔腾B50在性价比方面同样展现了越级的魅力,其主力车型奔腾B50 MT豪华型的官方指导价格仅为10.48万元,最高版本的AT 3G型的官方公布价格仅为12.58万元。已经订购奔腾B50的客户赵先生表示,奔腾B50的价格远低于自己之前的猜测,性价比非常突出。

首日人流量近七万 销售破三亿元

2009 湖南车展完美启幕

■记者 樊超 实习生 向兰

本报5月21日讯 今天是2009湖南汽车展览会(以下简称湖南车展)开幕的第一天,虽然是周四,车展现场的人气却非常火爆。上午9时许,湖南国际会展中心早已人声鼎沸,热闹非凡,不断有市民从检票口排队进入会展中心。去年的湖南车展虽然在传统销售淡季7月出击,却取得了出人意料的成功。本届车展选择在需求旺季5月举行,冀望在这个购车的黄金季节取得更大的成功。据组委会统计,车展第一天观展人数接近七万人次,销售车辆1906台,销售金额3.75亿元。这样优异的成绩会使展商对接下来为期4天的销售业绩信心满满。

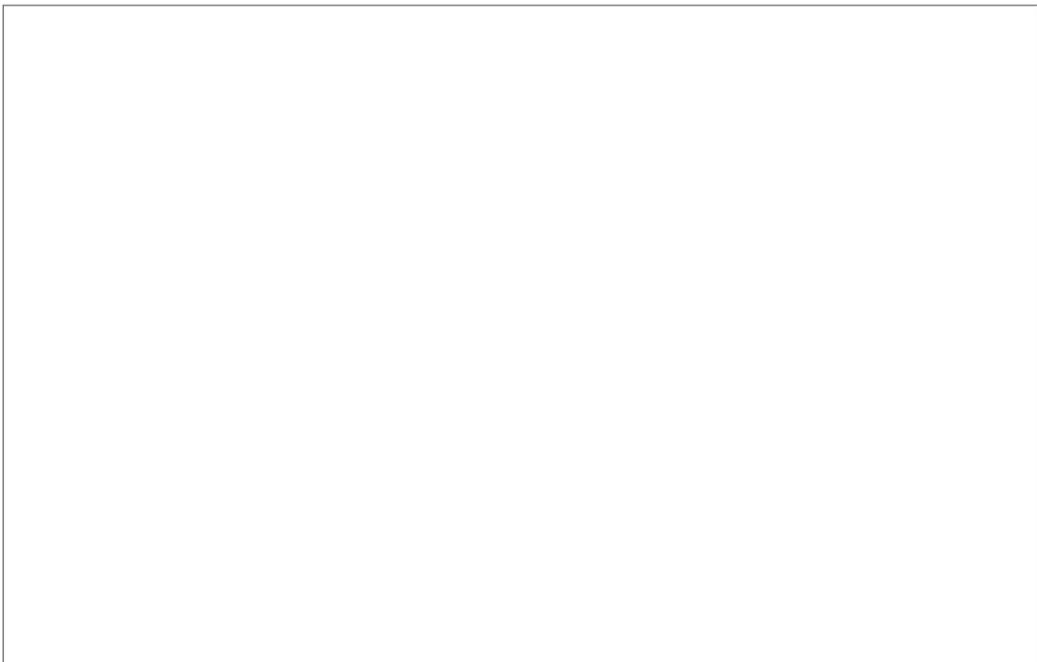
不是周末,人气依然火爆

由于主导湖南车市的七大汽车经销集团在湖南车展的新闻发布会上现场签订了参展协议,使得本届湖南车展的展览规模和档次毋庸置疑。华晨汽车、天津一汽、一汽马自达、北京现代、上汽名爵、雷克萨斯、雷诺、克莱斯勒、英菲尼迪、进口大众、进口起亚、海马汽车等一批国产、进口品牌,均已纷纷加盟这场车市盛宴。另外,由于本次湖南车展紧接着中国大规模的国际车展,许多汽车厂商精心为上海车展准备的新车和展品都已直接来到湖南车展现场,这使车展无论是观赏性还是现场购车,对车友都极具诱惑力。

21日是车展首日,记者从当天上午九时展会开放起,就看到前来观展的车友们手执展票,络绎不绝地进入国际会展中心。尽管这一天并不是周末,天气在接连几天的阴雨之后又陡然升温,对本次车展翘盼已久的车友们还是蜂拥而至,欲对展车一睹为快。

政策调整,购车骤然升温

今年春节以来,受国家“燃油税”、



5月21日上午,2009湖南汽车展览会开幕式现场,省委常委、省委宣传部部长路建平宣布开幕 记者 田超 摄

新购置税及油价回落三大利好政策的拉动,全国车市逐渐回暖,潜在购买力也将最大程度的释放。而在湖南,大规模的车展好卖车已成规律,而5月下旬举办的本届湖南车展是今年上半年湖南省内惟一次超大规模的车展,消费者的购车欲望都集中在这次车展上。汽车厂商也把这次车展视为集中发力市场的最佳时机,厂商在车展开幕前都纷纷组织最充足的货源,制定最大的优惠政策,以挑动消费者空前的购车欲望。21日上午,记者在现场了解到,好几个展区的展车已经被观展客户预定。北京现代展区的主打展车

“领翔”的前窗就用鲜红的字牌标识着已经被订的字样。可见,同去年的车展相比,本届车展的观展车友之前已经认真了解了本次车展的展车,因而有更明确的购车欲望,而不是怀着看一看的心情观展。

车型丰富,价格更加优惠

从本届车展上的品牌分布来看,韩系品牌的进口现代、进口起亚、北京现代、东风悦达起亚均重磅出击车展,分别预订了展馆二楼共4个展位,让观众无论走到哪里,都能感受韩系车的魅力。日系品牌的东风日产、广州本田、一

汽丰田、一汽马自达、东风本田、广汽丰田等近10个品牌也在车展上大显风姿。欧美系车的一汽大众、长安福特、上海通用等则在会展中心占据了十分抢眼的展位。各派车系在本届车展中拉开战局,各自制定了最优惠的政策和活动,都希望获得销售好成绩。进口标致的一款407精英版原价33.48万,在车展上直降6.5万,以26.98万的价格让利给消费者。除了降价之外,各品牌的展区还采用送礼包、抽奖等形式吸引客户。据部分经销商透露,在2009湖南车展上,“我们对一些市场热销车型的优惠力度,绝对是消费者意想不到的!”

本届车展价格优惠幅度空前

2009湖南汽车展览会早在开幕之前就已成为湖南消费者和车友最关注的焦点。在车展前几个月,湖南市场的各大汽车厂商都在紧锣密鼓地秘密筹划,希望在车展上亮出打动消费者的营销新招、绝招,其中最直接刺激消费者出手的就是展车价格大幅度优惠。

车展首日,记者在国际会展中心现场看到,许多展区都将优惠的价格用醒目的纸牌标识在展车上。其中,优惠价格最引人注意的是进口标致展区。该展区的各款车都有不同程度的价格优惠。进口标致207CC款的硬顶敞篷轿跑车直降一万,由原价25.5万降至24.5万;307SW旅行版直降5万,现价26.98万;降幅最大的407精英版

原价33.48万,在车展上直降6.5万,以26.98万的价格让利给消费者。其余的展区为促销展车采取降价方式的也不少。欧宝的一款银色雅特G7C全景风挡也直降了4万,吸引了许多消费者前去咨询。上海华普展区的海悦两厢1.5升由原价53888元直降1万元。长安志翔降幅最大的特价车由原价107800元降为现价87800元。

除显著的降价之外,各汽车厂商还制定了其他的优惠政策和活动。在车展揭幕首日,华洋世纪董事长冯建敏向记者透露,华洋世纪旗下各品牌展车的单一车型最高优惠将达到30万,预计优惠总额会超过100万元。而在车展期间惠顾华洋日产星城专营店的客户还可

以享受“订车抽奖”“高价收车”等一系列优惠购车政策和抽奖活动。华洋雪佛兰店将现场咨询办理零利率贷款购车金融服务,以及售后车辆保养的疑难解答都将呈现在客户面前。

2009年国家发布了家电下乡金额补贴的政策,众泰汽车在此次车展上的展车都实行了此项政策。在车展现场,记者看到多款众泰汽车在展车上都标识了众泰汽车享受国家汽车下乡补贴的金额,其中最高补贴金额高达5000元。

长安马自达汽车厂商在本次车展上没有像其他的品牌一样采取价格优惠和国家补贴的形式,而举行买车送大礼包的活动。该展区在销售服务前台设

观湖南车展盛会,赏奥迪百年盛典

溯源百年历史 领略科技经典

奥迪拥有渊源流长、沧桑与辉煌并存的百年成长历史。奥迪品牌由奥古斯特·霍希(August Horch)于1909年7月16日创立,2009年正值其百年华诞。1932年奥迪(Audi)、霍希(Horch)、小奇迪(DKW)和漫游者(Wanderer)四个品牌共同组建了汽车联盟(Auto Union),奥迪四环标志由此而生。作为汽车联盟的唯一继承者,奥迪品牌2008年的全球总销量首次突破100万辆,连续13年刷新销售纪录,并成为品牌号召力最强的国际汽车厂商之一。

秉承“突破科技 启迪未来”的品牌理念和“进取、尊贵、动感”的品牌价值,奥迪品牌不断进取,引领设计和技术创新,预计到2015年奥迪车型将从目前的20余种增加到40余种。

自1988年奥迪品牌进入中国以来,经过20年植根中国市场的精耕细作,一汽-大众奥迪品牌凭借在品牌、产品、服务等领域的综合竞争优势始终领跑国内高档汽车市场。2008年奥迪品牌在华销量达到118118辆,增长速度高达17.08%。目前奥迪品牌引入中国市场的产品多达7个车系,包括全新奥迪A4L和新奥迪A6L,以及奥迪A5/S5、奥迪A8L/S8、奥迪Q7、奥迪TT/TTS和超级跑车奥迪R8。目前一汽-大众奥迪品牌拥有国内最成熟的销售服务网络,144家授权经销商覆盖了全国89个城市,其尊贵、优质、完善的服务已分别四次摘得J.D.Power公布的“中国汽车用户服务满意度”冠军和“中国汽车销售满意度”冠军。

5月21日,湖南汽车展览会盛况空前,照亮整个展会的炽热焦点就落在奥迪展区。

适逢奥迪品牌成立100周年,一汽-大众奥迪公司携6款绿色高效车型以独特的方式精采亮相,释放奥迪品牌百年一脉相承的领先科技与无限激情,其也成为本届湖南车展重要亮点之一。

庆祝百年华诞 奉献旷世豪礼

动感的音乐节拍,造型时尚的个性模特,把奥迪全系车型以模特走秀的方式呈现于观众眼前。此次展示奥迪车型包括新奥迪A4L和新奥迪A6L,以及进口车型奥迪A5、奥迪A8L、奥迪Q7、奥迪TT,不但让观众们大饱眼福,更让观众充分领略到奥迪品牌科技与激情带来的视觉盛宴。展示期间精彩的近景魔术表演,以另一个角度演绎科技、动感与激情;更特别添加幸运抽奖活动,把奥迪百年盛事与车辆展示表演推向高潮。

2009年对于奥迪是具有非凡意义的一年,在奥迪喜迎百年华诞之际,为了答谢广大奥迪支持者,在湖南车展期间奥迪推出“旷世豪礼”,凡购新奥迪A6L各型号车辆均可获丰厚价格优惠,以及油卡、精品等超值礼包赠送。A8L、TT、A5等进口车型总优惠幅度超过百万,第三代SUV奥迪Q7 4.2 FSI指定车型展会优惠更高达30万元。

■文/记者 何尚武 实习生 田健宇 图/记者童迪