



搭载节能惠民新政 宝骏630新车上市

日前,第八批“节能产品惠民工程”节能车名单终于浮出水面,149款入围的节能汽车开始进入补贴的实施阶段,为7月的车市复苏增加了一助燃剂。

记者从上汽通用五菱处获悉,于近期上市的宝骏630 1.5L DVVT MT车型已入选节能汽车补贴目录,并以6.58万至7.78万的官方指导价到店销售,为不同阶层的消费者提供了丰富的选择。新款1.5L DVVT MT车型不但秉承了宝骏630一贯的性价比优势,其所搭载的全新DVVT动力组合在同级车中的表现更加耀眼。

宝骏630汽车自去年8月上市以来,凭借着在产品尺寸、豪华配置、驾控方面的优势,与众多合资中级车短兵相接,以高性价比和国际品质赢得了广大车主的认同与赞誉。为了继续丰富宝骏汽车的产品线,增强宝骏630在乘用车市场的竞争力,更好地满足市场的需求,1.5L DVVT MT作为主攻细分市场的技术型攻坚利器,不难看出宝骏汽车正加速占领家轿市场的重要份额。

据了解,新款宝骏630 1.5L DVVT MT搭载源自通用汽车全球技术平台研发的全新一代DVVT高效发动机,最大功率达到了82kw,最大扭矩的输出也更加平缓,在3600~4000转就可以得到146.5牛米

的动力,而综合工况油耗却只有6.3升/百公里,无论从动力输出的平缓性、燃油经济性等各方面都得到显著的提升,实现了高效动力性与燃油经济性的完美平衡,不仅带给消费者更为酣畅淋漓的驾乘体验,同时也将宝骏630的技术价值立于同价位家用轿车的领先水平。

在价格方面,宝骏630产品就曾标出“以7万元的价格买到一辆与国际品质相当的中级精英座驾”,让其在消费者心中的地位陡然上升,因此备受青睐,这是宝骏630持续热销的有力保障,也曾经独霸市场的合资车型倍感压力。有市场人士分析,对于1.5L DVVT MT车型来说,单从6.58万元至7.78万元极具性价比的官方指导价区间来看,此款车已不仅是为了满足消费者用实惠的价格,享受到更加高端的技术配备,而是预示着一直备受期待的8万以下DVVT轿车家用时代真正的来临。特别是在此次被称为“汽车节能高考”中的上榜车型,均可获得3000元的国家购车补贴,这对于价格敏感度较高的家轿而言,宝骏630 1.5L DVVT MT搭上这次国家补贴的快车,就预示着其产品将晋升为市场销售主流的预兆。

(常海)

首都机场物业管理有限公司 五大核心战略 铸就今日辉煌

日前,“慧聪网2012年中国清洁行业最具影响力十大评选”颁奖盛典在北京钓鱼台完美收官,本次活动得到了德国凯驰、中雅汉洁公司、天香美伦的大力支持。北京首都机场物业管理有限公司作为十大保洁服务公司奖项的获得者表示:品牌意味着一种责任,负责任的企业如果能够坚持必然能创造出一个好的品牌。

追求卓越服务 奉献客户价值

2004年,一个才华横溢的团队以“追求卓越服务,奉献客户价值”为使命,酝酿了一个企业的诞生——北京首都机场物业管理有限公司。

“以人为本、服务客户、专注专业、和谐共赢”,在始终如一的坚持中,首都机场物业登上了至高荣耀的舞台,这是一个历经

艰辛的过程。在这个过程中,首都机场物业将理念转化为行动,换来了行业的一致认可与尊重。

五大核心战略 铸就今日辉煌

一个企业的战略是企业文化的积淀,是企业实现梦想的雏形。面对逆水行舟,不进则退的市场大形势,首都机场率先提出了“品牌发展战略、内部市场化战略、紧扣客户的成长战略、成本管控战略、能力提升战略”五大核心战略,真正助力首都机场物业人开启追逐梦想的序幕,力争成为客户首选业界领先的机场物业服务商。

新的成绩开启新的起点,同时也承载着新的梦想,2012年6月首都机场物业已经用自己的表现完美地写下一笔,现在它正向着更高的新起点迈进! (玉婕)

国家“补” 奥克斯“贴” 三倍补贴落实节能政策

买节能空调是否划算

据了解,像王先生这样精打细算的消费者在进店购机前算了笔账:同样效能的空调,享受国家补贴的机型售价可能要高于普通机型1000元上下,而国家政策的补贴只有几百元。余下的那部分差价就得自己掏腰包,即便王先生不缺钱,这样算下来也感觉买节能补贴机型的划算。用王先生的话说:“就算能省电,这得用多长时间才能把这笔省回来啊!”

当然,王先生最终还是下单了,因为他找到了让他感受到“真正解渴”的补贴方案。今年,空调节能补贴方案公布后,奥克斯空调即在行业内领先一步,在国家补贴政策的基础上进一步加大了回馈消费者的力度和广度。购买奥克斯空调的节能补贴机型,除了享受该机型的小幅减价以外,更是可以得到相当于国家补贴三倍的优惠!此外,还有电饭煲、电水壶、豆浆机等小家电的随机赠送。这就是奥克斯空调推出的:惠民三重补贴!最大限度地弥补

了节能补贴机型与普通机型的差价,打消了消费者购买时的后顾之忧,让其确实地体会到购买奥克斯空调节能补贴机型的好处——省之又省。

重礼回馈源自修炼内功

对消费者而言,国家节能补贴的好处是能在购买时价格上的优惠;对于企业来说,节能补贴意义就在于能推动相关厂商的技术进步。换句话说,奥克斯空调之所以能够大幅补贴回馈消费者,究其原因还是其内部加快了节能技术改造和积极布局产业升级。

另外,2013年奥克斯国内经销商渠道将超过3000家。在继续巩固一二级市场的基础上,奥克斯将发力三四级及农村市场。未来,奥克斯空调发达的乡镇网络和与日俱增的销售网点,将为其品牌在农村市场份额的快速提升创造良机,同时,广泛地增加当地的就业机会,这也是将“惠民”、“节能”落到实处的另一个具体表现。(蔡渊)



“国家‘补’的部分实在太少了,还是奥克斯‘贴’的这一块才真正解渴!”在北京市朝阳区财满街某家电连锁超市,已经决定购买奥克斯空调节能补贴机型的王先生绘声绘色地讲述他选购的经历。王先生认为,相比国家节能补贴政策的优惠,奥克斯空调给予的补贴力度才是吸引他下决心付款购机的主要原因。他还说,只有享受到了奥克斯空调这种补贴,购买高效能的变频空调对消费者来说才有实际意义。

游戏影音悍将 华硕K55VD大屏独显全能娱乐

漫步穿梭楼阁水榭,听鸟语声声,看水帘飞舞;送友长亭古道,惜别乡野小路边,在不同环境中,3D游戏的逼真画面都给忠实玩家们营造了一个人文和自然风情相融合的奇趣世界。当然,想要得到这种享受也是要有“特权”的,那就是:一款大屏且画质表现出色的笔记本电脑。拥有15.6英寸大屏的华硕K55VD机型,采用了最

新背装式无缝分岛键盘以及Sonic Master Lite“美声大师”精华版音效解决方案。其在配备有NVIDIA GeForce 610M大容量2GB独显后,还极致搭载了第三代Intel酷睿Ivy Bridge处理核心。

无论你想成为恬静独立的世外高人,还是战场上的纵横侠,身处游戏世界的你都会得偿所愿。拥有15.6英寸超大显示屏的华硕K55VD笔记本,机身采用铝合金材质打造,厚度在原有基础上薄了10%,最薄处更是接近于1英寸。轻启上盖,全新雾面LED边框高贵典

雅,简约又不失质感。

外面骄阳似火,烈日炎炎,此时在家抱一款拥有15.6英寸大屏,且配备全新酷睿i5处理器,2GB大容量独显的华硕K55VD独享游戏乐趣,一定是最好的享受。在促销期间(8月31日前)购买华硕K55VD机型,还可获赠内含ZENBOOK概念USB HUB(玫瑰金)、华硕专属《梦幻西游》价值188元的体验卡(使用截止日期为2012年12月31日)、USB/mini-USB转接线。

(金光)

C4L的全球野心挑战高端中级车“技术标杆”地位

日前,PSA标致雪铁龙集团向全球用户解密了一款战略车型——C4L,明确指出这是一款面向全球高端中级车市场的战略车型。在解密现场,雪铁龙全球总经理鹏飞接受了媒体的专访,并介绍了新车C4L:“这款车将在全球市场参与竞争,并于年底率先在中国上市。期望C4L能迅速跻身该级别市场主流车型行列,向全球用户展现雪铁龙领先的品牌创造力、技术力和‘以人为本’的品牌内涵精神。”

此次解密,雪铁龙也着重强调了C4L将挑战大众速腾在高端中级车市场上“技术标杆”的产品地位。从公布的信息来看,C4L有2710mm超长轴距、传统优势底盘调校、1.6THP发动机,其中,由PSA集团和宝马联合开发的最新一代1.6 THP涡轮增压发动机,将成为C4L与速腾展开竞争的最核心优势之一。

雪铁龙C4L不仅在技术较量上“野心勃勃”,在市场争夺中,可谓“雄心万丈”。高端

中级车竞争激烈,面对速腾,英朗、思域等强劲对手,C4L依然充满信心,在中国市场上初年的销售目标就设定为80,000辆,同时,承担起实现PSA标致雪铁龙集团在中国占据8%市场份额的重任。

此外,雪铁龙C4L的推出,还被业界寄予了打破高端中级车市场德系、日系两强盘踞的市场格局,让消费者多一种风格选择的期待。(杨翔腾)

东风日产携手建行 首推车主信用卡 创会员最优服务



东风日产携手建行推车主信用卡 创会员最优服务

东风日产N-CLUB会员俱乐部自去年5月底上线,短短的一年时间内已拥有两百万注册会员。在N-CLUB成立1周年之际,东风日产携手建设银行,强势推出首张集成了会员卡和金融服务两大功能的车主会员联名信用卡,在为东风日产车主带来更多回馈的同时,也填补了国内品牌汽车俱乐部在这一服务领域的空白。

三大特权多重礼遇一卡安全独享

东风日产车主会员IC信用卡具有龙卡IC信用卡的全部功能,并且采用芯片+磁条的复合模式,安全性非常高,满足持卡人全方位安全交易的需求。持有车主信用卡的N-CLUB会员除了享有所有对应级别的会员权益及优惠外,更可尊享积分提速、工时折上折、60天双倍积分等三大会员特权。

会员积分提速即车主信用卡刷卡消费1元积累1个信用卡积分,信用卡积分每月自动按3%兑换为东风日产会员积分,会员积分在全国范围内4S店可直接抵扣现金消费东风日产自有产品及各项服务,1个东风日产会员积分可抵扣人民币1元消费使用。

工时折上折即车辆回厂保养时可在原有会员折扣的基础上再获得工时折上95折优惠。

2012年内办理车主信用卡的用户,在核卡60天内信用卡刷卡消费可获双倍积分兑换,即按6%自动兑换为东风日产会员积分。

除此之外,持卡人还可享受东风日产车主会员IC信用卡金卡每个持卡年度刷卡三次免当年年费、指定商户刷卡购机票获赠高额航意险、成功申办信用卡可优先升级至更高级别会员等多重优惠。

强强联合 首次集成会员功能与金融服务

东风日产8年历程,迄今为止是中国汽车行业合作规模最大、合作领域最广、产品最全的合资公司。2011年全年以产销量80万台的辉煌业绩完美收官,同比增长高达22.3%,实现了3倍于行业的增长速度。在刚刚结束的2012年上半年,东风日产超额完成产销目标,全年累计销量(含启辰品牌)达到454,556台,同比增长高达21.6%,远高于行业4.4%的增幅。建立N-CLUB仅1

年时间,已拥有百万注册会员。为了使庞大的会员俱乐部服务更加完善而领先于其他车企,东风日产携手国有五大商业银行之一的建设银行合作。在信用卡领域,建设银行是国内最早开展信用卡业务的商业银行之一。2003年正式发卡以来,建设银行信用卡持续创新推出富有竞争力产品和服务,累计发卡超过3500万张、客



车主会员信用卡(白金卡)



车主会员信用卡(金卡)

户超过3000万户。此次东风日产和建设银行强强联合开创了业内首张车主会员联名信用卡。给消费者真正带来了更深层次的VIP服务与优惠,无疑也是N-CLUB会员俱乐部一次跨度不小的升级。

作为东风日产整体忠诚度计划的重要载体,此次东风日产与建设银行携手推出的车主会员信用卡,不仅持卡人拥有建设银行龙卡龙卡IC信用卡各项礼遇,还可在全国范围内所有东风日产专营店享受N-CLUB会员对应级别的会员权益及专属优惠、服务和积分奖励,更额外享有会员积分提速及其他特权增值服务。

东风日产车主会员IC信用卡于2012年5月首发,5月下旬起在部分专营店开放办理申请,计划在2012年7月扩展至全国范围近600家专营店。

创新多元化服务模式决胜后汽车时代

随着中国汽车市场的发展,汽车的主要消费群体逐渐从首次购车向二次甚至三次购车者转移,消费者的需求也从单一的产品需求向品牌需求、服务需求不断扩展。当前,国内不乏各式汽车俱乐部,然而其服务大都存在单一性,在服务范围和服务空间均存在不同程度的盲点和断层。

东风日产继2011年整合资源,推出N-CLUB品牌汽车俱乐部,此次推出车主会员联名信用卡,将其服务范围拓展至金融领域,把引入的银行财务资源转化成客户直接利益,进一步扩大会员权益,使车主得到真正的实惠。

在后汽车时代的竞争中,创新多元化服务模式、拓展全方位服务领域,是提高服务水平的关键。N-CLUB会员俱乐部和车主会员联名信用卡的相继推出表明了东风日产以会员制为核心、覆盖全国的服务网为依托、全方位服务为主体,遵循着品牌核心理念“技术日产·人·车·生活”,致力于打造精彩汽车生活,为满足日益增长的服务需求长远布局,在后汽车时代一决胜负的雄心。(薛伟)