

## 消费资讯

# 传祺GS5增值版抢占暑期档 借势《变形金刚4》震撼上市

近日,传祺GS5 2.0L AT周年增值版震撼上市,增加三大实用科技配置,售价仅为15.68万元。作为首个参演《变形金刚》的中国汽车品牌,广汽传祺选择在暑期档好莱坞大片《变形金刚4》上映前推出两款增值版车型,意在让广大消费者提前感受到传祺品质带来的自豪与震撼。

据了解,传祺GS5 2.0L AT周年增值版在原有车型基础上,增配Display Audio高清7英寸触屏娱乐系统,并带国内首创180度广角双画面切换倒车影像功能;博世ESP9.1

版特有HDC下坡辅助系统;嵌入式EPB电子手刹驻车系统及豪华橡木纹副仪表台等3项顶尖配置,进一步巩固传祺GS5在豪华中型SUV市场中的领先地位。

广汽乘用车总经理助理兼销售部部长肖勇表示:“传祺GS5上市两年来已收获10万车主的青睐。可以说,传祺GS5代表了中国汽车品牌在同级别的最高水平,在2013年J.D.POWER新车质量报告中排名第九。传祺GS5增值版将以充沛的动力、稳健的操控、丰富的人性化配置,重塑15万元级中型豪华SUV价值标杆。”

### 三大科技配置超值升级

#### 重塑15万元级中型豪华SUV价值标杆

传祺GS5丰富的人性化科技及安全配置一直为消费者津津乐道。传祺GS5 2.0L AT增值版延续了这一优势。新增的3项配置,令传祺GS5的品质感、档次感大幅提升,产品力更胜同级。

豪华内饰,品味升级——传祺GS5增值版采用同级别少有的嵌入式EPB橡木纹副仪表台中央通道区域,内饰大面积运用高

品质软性材料,档次更高,细节更精致。EPB电子手刹,按下AUTO键启动P档联动功能后,自动释放及拉起手刹,无需重复操作,极大地缓解驾驶疲劳度。

超大屏幕,影像灵动——传祺GS5 2014增值版配备Display Audio高清7英寸触屏娱乐系统,并带180°广角双画面切换倒车影像功能,这在国内尚属首创。该系统支持5种接口类型,11种文件类型(包括音频、视频、图片等),并已通过苹果认证,可轻松播放iPod和iPhone中的音乐和视频,给注重驾驶乐趣、向往心灵自由的消费者带来超越期待的愉悦体验。

匀速科技,下坡护航——原装HDC下坡辅助系统,是豪华车必备的博世最新ESP 9.1的特有功能,开启后可实现自动控制车速,辅以灵敏的刹车系统,保障驾驶稳定性和安全性,这在15万元同级中型SUV中是绝无仅有的。

### 动感造型+欧系高端底盘

#### 高性价比优势受追捧

传祺GS5采用光影雕塑设计理念,将欧系

SUV传统的力量感、动感与当下主流审美趋向融为一体,更加符合都市人群对城市SUV的审美需求。传祺GS5轴距达2710mm,尺寸远超主流紧凑型SUV,为乘客提供更为舒适的驾乘空间和最大容积可达到1350L的后备箱空间。

传祺GS5在欧洲高性能底盘上全新开发,采用同级罕见的前双叉臂、后五连杆悬挂结构,操控稳定性更高,与同级车相比过弯侧倾角最小,驾乘更舒适。

同时,传祺GS5增值版搭载2.0L自然吸气发动机,与之匹配的是5速手自一体和5速手动两种变速器。精心的调校令两种动力组合带给消费者无与伦比的驾乘体验。

此外,传祺GS5 2.0L MT周年增值版也已上市,仅售13.98万元。

### 2年10万车主信赖 赢得口碑双赢

作为中高端城市型SUV,传祺GS5兼顾不同路况的驾驶快感和乘坐舒适性,并以越级的品质、稳健的操控和极高的性价比赢得SUV粉丝的青睐。



消费者的认可带来销量上的回报。2013年,传祺GS5单一车系全年销售6万多辆,这样的成绩在同价位SUV市场上已算出色,是中高端SUV销量前十中唯一的中国品牌城市SUV。

产品良好的市场表现也赢得经销商的信任。2013年底,广汽传祺4S店已达220家,预计今年年底将超过320家,为用户提供更便捷、更贴心、更完善的服务。传祺品牌经销商数量的快速增加不仅表明了经销商对传祺品牌的信心,更代表了消费者对传祺的认可。

此次,广汽传祺借《变形金刚4:绝迹重生》上映之机,推出极具性价比的传祺GS5 2.0L AT/MT周年增值版车型,以更加丰富科技配置和15万元级的亲民价格,必将俘获更多消费者的心。

(杜威)



## 国美成华为新品首发渠道 每月推多款包销定制机型



左起:华为终端有限公司中国区执行副总裁滕鸿飞、国美高级副总裁李俊涛、华为终端有限公司中国区总裁朱平、国美副总裁毛晓军

近日,华为终端有限公司中国区总裁朱平、执行副总裁滕鸿飞率华为终端管理团队到访国美电器总部,与国美高级副总裁李俊涛、副总裁毛晓军等高层进行了深度沟通,并签署了战略合作协议。按照协议内容,未来一年国美与华为将实现12亿元销售规模,同时华为每个月都将为国美提供多款主推机型,并将国美作为其新品首发渠道。

国美高级副总裁李俊涛表示,国美与华为长期保持着良好的合作关系,本次签署战

略合作协议后,双方将在设计研发、用户体验、产品推广等方面进行更深层次的合作。通过分析消费者需求,双方将探索包销定制、单品采购等多种采销模式,全面满足消费者对手机、平板电脑产品的购买需求。

### 国美每月推多款定制机型

#### 华为终端体验厅遍布全国

此次战略合作协议中约定,双方将深入分析国美线上线下过亿会员的数据,每个月均会针对消费者不同需求,推出多款高性价比的手机、平板电脑产品。

据了解,今年10月前,国美线下门店的华为终端体验厅将达到450家,预计到2015年,华为终端体验区将遍布国美全国1500多家。同时,随着4G时代到来,华为与国美也将于4G智能手机的研发上持续发力,以最优的性价比推动4G手机普及。

华为终端有限公司中国区总裁朱平表示,作为国内最大的3C数码品类销售渠道商,国美在全国400多个城市拥有近1600家门店的线下资源以及线上国美在线平台的全渠道零售优势,在把握及满足用户需求方面具有较强的领先优势,这对强化华为的产品研发针对性具有重要意义,有利于推动4G产

品普及。

### “亮剑6·18”终结网购乱象

5月7日,华为最新旗舰手机Ascend P7在法国巴黎闪耀发布,作为国内首发渠道商,5月18日国美线上线下已同步开启销售,截至目前这款手机销售已经过万台。

除华为Ascend P7外,截至5月选择国美作为首发渠道销售的3C产品数量就达到了10款以上,其中不乏关注度极高的三星Galaxy Tab PRO T520、HTC One M8以及联想Yoga HD+等明星产品。

在不断推出差异化产品满足消费者需求的同时,国美还积极致力于优化消费者的全方位购物体验。近日,在北京召开的“亮剑6·18”发布会上,国美通过真机展示、参数对比等方式,再次揭露了目前网购中蒙骗消费者的几大欺诈乱象,并公布三大承诺全面为消费者保驾护航。

6月9日至22日,国美全面启动的“亮剑6·18”大型净化网络消费的活动,携低价、服务、体验重拳出击6·18市场,全面保证全价格段、全规格段、全品类的低价不限量供货,以真机体验的方式全面回馈消费者。

(芳芳)

## 全新固铂轮胎亚太技术中心启用



来更完美的驾乘体验。

固铂轮胎橡胶公司副总裁兼亚太区总经理曹克昌博士对新的亚太技术中心充满了期待,他说:“一家成功的轮胎企业,必须建立在强大的技术基础上,亚太技术中心自2008年成立以来,已经为中国市场、欧洲市场、美国市场,以及世界其他市场开发了许多成功的产品。全新的亚太技术中心,结合了伟大的

工作团队以及现代化的设备,将会比以往更成功。未来,亚太技术中心将为固铂在全球市场的发展提供源源不断的技支持和产品动力。”

作为全球十大轮胎品牌之一,美资第二大上市轮胎公司,固铂轮胎橡胶公司在全球多地拥有生产、研发和技术基地,并以多品牌战略不断扩张市场份额。旗下固铂(CooperTires)、斯达飞(Starfire)、马斯特(Mastercraft)等轮胎品牌已经进入中国,满足了国内不同消费者的需求。

此次固铂亚太技术中心新大楼的启用,掀开了固铂在中国及亚洲市场战略部署的新篇章,固铂将提供越来越多的优秀的轮胎产品,满足固铂在多渠道经营的过程中不断增长的业务需求。

(王鑫)

## “爸”气十足 北京现代SUV家族父亲节献礼

在我们每个人的心里,父亲往往是一个超越了称谓以及面貌、形像等符号化特征、被赋予了更多信念和力量的寄托。无论是“一言堂”的威严、霸气,还是朋友般的交心与信赖,父亲都是我们灵魂深处最坚定的守护者和最真切的依靠。他们硬朗、大气、激情,就像SUV的强大和包容,带领我们纵横四野,奔向远方。

### 全新胜达VS霸气十足的事业型父亲

事业型父亲往往更加成熟、负有责任,不论个人还是座驾都追求大气的形象。因此,外型大气硬朗、空间宽敞、动力强劲的SUV更受他们的青睐,而全新胜达无疑是事业型父亲的心仪车型。

在实现自由驰骋的同时,他们还喜欢带上家人回归自然,去享受舒心惬意的旅行。这种守护家人的责任感,在全新胜达的全尺寸七座大空间上得以体现。不论是三口之家,还是带上双方父母七人出游,全新胜达

### ix35 VS 品味时尚的精锐父亲

有这样一种类型的父亲,他们虽然已经“晋级”为父亲,但依旧时尚前卫,有型有款。作为都市精锐一族,他们追求的车型一定也是内外独具一格、在城市中穿梭自如的时尚动感SUV,而定位于“精锐派都市SUV”的ix35无疑最合他们的口味。

自上市之初,ix35所展示的“流体雕塑”设计风格,就征服了众多走在时尚前沿的潮爸。车身侧面“Z”字型腰线设计彰显个性,前进气格栅上点睛之笔般的镀铬装饰,明显地拉升了整车的档次。修长、流线型的前大灯体现了ix35时尚、新颖、独特的审美视角,而全新17英寸铝合金轮毂造型则更具动感,让那些拥有时尚标签的父亲们无法抗拒它的魅力。

(红心)

## 债市创佳绩 工银9只产品回报超5%

今年以来,在资金面宽松、货币政策稳定的环境中,债券市场维持慢牛格局。WIND数据显示,截至6月13日,今年以来市场上可比的409只债基中,有158只债基(不分A、B、C类)回报率超过5%,工银瑞信旗下产品有9只。银河证券数据显示,截至6月

13日,债券基金取得5.0%的平均净值增长率,优于货币基金2.1%的涨幅水平,而同期股票基金平均净值增长率为负。

在这种情况下,WIND数据显示,工银瑞信旗下债券基金整体取得了5.76%的正回报(不包含分级债基)。

债券基金的较好回报有很大一部分是在4月份之后实现的,WIND数据显示,如果从最近3个月业绩看,工银瑞信添利A实现了7.4%的回报(截至6月13日),在154只同类债券基金中名列第二。

(夏宇)

债券基金取得5.0%的平均净值增长率,优于货币基金2.1%的涨幅水平,而同期股票基金平均净值增长率为负。

在这种情况下,WIND数据显示,工银瑞信旗下债券基金整体取得了5.76%的正回报(不包含分级债基)。

债券基金的较好回报有很大一部分是在4月份之后实现的,WIND数据显示,如果从最近3个月业绩看,工银瑞信添利A实现了7.4%的回报(截至6月13日),在154只同类债券基金中名列第二。

(夏宇)

债券基金取得5.0%的平均净值增长率,优于货币基金2.1%的涨幅水平,而同期股票基金平均净值增长率为负。

在这种情况下,WIND数据显示,工银瑞信旗下债券基金整体取得了5.76%的正回报(不包含分级债基)。

债券基金取得5.0%的平均净值增长率,优于货币基金2.1%的涨幅水平,而同期股票基金平均净值增长率为负。

在这种情况下,WIND数据显示,工银瑞信旗下债券基金整体取得了5.76%的正回报(不包含分级债基)。