

福建奔驰成都车展销售喜人 信心十足迎“金九银十”



近日,为期10天的第十七届成都国际汽车展览会圆满落下帷幕。福建奔驰携唯雅诺、威霆、凌特三款车型以中国高端商务车市场领导品牌的姿态精彩亮相,其独特的魅力在众多参展品牌中大放异彩,现场销售成绩喜人,为福建奔驰打响了进入“金九银十”销售旺季的“第一枪”。

成都,作为西部最大的汽车消费市场,已成为拉动国内汽车消费的新引擎。基于对西南市场的战略性重视和志在必得的雄心壮志,本届成都车展上,福建奔驰“盛装出席”,不仅带来了由唯雅诺、威霆、凌特全系明星车型和两款豪华改装车组成的强大产品阵容,更联手奔驰金融推出了一系列“0首付,0利率”的优惠金融政策,为福建奔驰的展位集聚

了超高的人气。

本届车展,福建奔驰展台的当红车型非唯雅诺莫属,2014款唯雅诺3.0L领航版与唯雅诺卓越版两大明星车型联袂亮相,相似的外形之下彰显出“一静一动”两种不同气质。其中,2014款唯雅诺3.0L领航版主打尊贵稳重的路线,3200mm超长轴距营造的宽阔车内空间让人一见难忘,悬挂系统和座椅均经过了全面优化和升级,乘坐舒适性更佳,搭配全新调校3.0L M272汽油发动机,让车辆的动力和行驶中的顺畅性达到完美平衡。而唯雅诺卓越版则搭载了原装进口3.5L发动机,动力更加强劲澎湃,外观上增加了更多运动元素,如LED日间行车灯、尾门和前保险杠双侧镀铬饰条和18英寸多辐轻合金轮毂等,令整车更显时尚动感。

同台展出的“史上最安全的大型商务车”凌特和“专业级MPV”威霆同样人气爆棚。凌特不仅拥有卓越的安全性,内部空间更采用了航空舱式的设计理念,乘坐体验堪比飞机头等舱。而威霆则具有3430mm的超长轴距、空间组合灵活、底盘扎实、动力强劲、操控敏锐、外形稳重等强劲的竞争力,堪称是企业干家的最佳伙伴。

福建奔驰联手奔驰金融推出的多项优惠

金融政策也成为参展亮点之一,在将“0首付、0利率”钜惠行动进行到底的同时,更推出29.9万元限时限量发售的威霆2.5L精英版,挑战价格底线,让消费者切实感受福建奔驰的诚意。

众多王牌的闪亮登场,不仅展现了福建奔驰开拓西南市场的雄心与魄力,还凸显了其主动出击“金九银十”市场的拼劲。

福建奔驰相关负责人表示:“每天到展台询问奔驰商务车的消费者众多,大家最看重的是我们出色的品质、宽敞的车内空间、卓越的安全性和优质的售后服务。进入‘金九银十’销售旺季,汽车消费需求将集中爆发,以成都车展上的优异表现为新的起点,福建奔驰在西南的销量和市场占有率将进一步提升。”

作为国内高端商务车的领导者,福建奔驰一直坚持以中国消费者的用车需求为导向,致力于提供“世界级的梅赛德斯·奔驰商务出行解决方案”。据悉,今年1-7月,尽管中国汽车市场整体增速略有放缓,福建奔驰仍表现出稳定的销量增长势头,销量同比增长达15%,高于中国汽车市场整体增速,继续保持两位数增长。销量的稳步攀升,再次印证了国内消费者对福建奔驰的认可和肯定。(陈云)

击穿价格底线 奥克斯引爆国庆黄金周



大1P变频空调2199元,新品L系列7折起,购买L系列柜机送“豪华时尚体感车”,时下,这场由奥克斯发起的“万人空巷只抢奥克斯”活动,正在快速引燃今年的“空调黄金周”市场。

记者走访终端卖场后发现,今年的“国庆空调促销战”战略有了明显的变化。各大厂商的宣传噱头逐步减少,价格让利越来越大,赠品也更加时尚,更注重给予消费者“实惠”。奥克斯便是其中的典型代表。

省钱是王道 回馈消费者

对于屡屡开创中国家电营销先河的奥克斯来说,在营销上总有出人意料的想法”,这使得奥克斯历年的假日营销都会成为行业的风向标。相比其他厂商把“十一”看做“清库存”的黄金时机,奥克斯对“黄金周”有着自己不同的理解。时下的这场国庆促销更像是奥克斯与消费者的一次情感沟通。

记者了解到,奥克斯此次国庆促销的核心产品并非是老款机型,以“L系列”为主的全新产品,包括LA800系列柜机以及LK700系列挂机在内的多款明星机型,全部以7折的价格发售,购买L系列柜机还可获得价值2499元的“豪华时尚体感车”等时尚赠礼,对消费者来说可谓是惊喜连连。

同时,参与扫描官方微信二维码,关注

官方微信及商城,还将获得精美礼品一份,使消费者真正获得“返利”的享受。

针对此次“十一”促销,奥克斯家电集团副总裁郁德发这样介绍,“奥克斯在2014年始终保持着稳定的增速,截至目前已完成全年任务量的85%。围绕‘十一’,我们更想做的是回馈消费者,针对旗下全新产品L系列等实施一次营销创新。”

不走寻常路 奥克斯的营销节奏

“不走寻常路”,很多空调行业的人习惯这样形容奥克斯。提前半年布局“好声音”,玩转“互动大乐透”;在行业率先启动转型升级,完成快速转身。

作为奥克斯今年重磅推出的王牌产品“L系列”空调,融合“一度到天明”节电技术,同时搭载了“WiFi物联网、去除PM2.5,动态智慧眼,超低静音25分贝,超强制冷、制热”五大功能,便捷的智能设计和人机交互的互联网基因,将空调的送风、调温、除湿等功能进行了全方位智能升级,不折不扣的说,实现了在空调智能创新上的全面突破。业内专业人士分析,在中国家电营销战最具代表性的舞台——“十一”黄金周,奥克斯抢先同行,通过真正具有价值的产品展开消费者之间的沟通,这是行业未来的一个方向,也体现了行业领军品牌的视野与前瞻性。(李成)

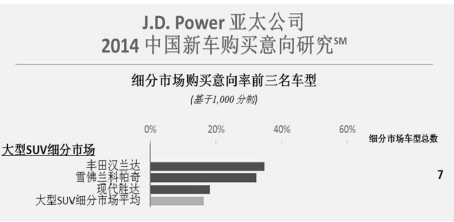
全国第二届清香型白酒重点企业董事长联谊会 在鄂尔多斯酒业召开

近日,全国第二届清香类型白酒重点企业董事长联谊会在内蒙古万正集团鄂尔多斯酒业召开。山西汾酒集团董事长李秋喜、鄂尔多斯酒业集团董事长武世荣及牛栏山、劲牌等重点清香型酒企负责人,全国清香型白酒高峰论坛秘书处、部分行业协会负责人、全国主流酒业媒体领导参加会议。

作为本届联谊会的承办方,鄂尔多斯酒业集团董事长武世荣致欢迎词。全国清香型白酒高峰论坛秘书处副秘书长沈正祥做了《转型调整、携手共进——做优、做大清香类型白酒市场》的发言。来自全国各地的清香型酒企负责人围绕目前白酒市场形势,清

香型白酒的发展现状及未来前景各抒己见。

与会人员一致认为,虽然各酒企文化不同酒品各有特色,但都有清香血统,是一个大家庭。面对当前市场环境,要携手共进、抱团取暖,通过和谐有序的竞争为清香型白酒争取更大的市场份额;清香型酒企要实现集约化、现代机械化发展,向产业专、技术精、企业强、发展久转变;要加大产品研发力度,形成产品组合,给消费者更大的选择空间;在产品定价上实现“名酒”向“民酒”的转变;此外,还要加强清香文化的塑造和传播,增强消费者的香型认知,强化清香消费习惯,提高消费忠诚度。(贺椿)



进入九月,车市又迎来一个小高峰。汽车厂商、经销商以及这个产业链条上的每一个环节,都开始摩拳擦掌,迎接“金九银十”销售旺季。在最受消费者追捧的SUV市

快得有道理！ C4L领衔高性能家用车抢滩“金九银十”

随着“金九银十”来临,各种促销活动纷至沓来。不过买车终究看的是综合性能,尤其是动力。

“快车快语”:要想给力 心脏很重要
C4L1.6THP发动机涡轮仅在1000转时就介入,1400转便可输出最大扭矩,且一直保持

车市群雄竞逐金九银十 汉兰达步入黄金时代

场,随着越来越多竞争者涌入,车企的比拼也变得尤为激烈火热。

如今,随着家庭人口的增加,7座SUV车型日渐走俏,该细分市场发展不断提速,潜力巨大。作为市场上为数不多的真正7座SUV,汉兰达一直书写着“豪华城市型SUV”的传奇,成为其他品牌学习和赶超的对象。J.D. Power亚太公司最新发布的《2014年中国新车购买意向研究报告》指出,中国人最想

全面解析东风悦达起亚K4

到4000转,不仅起步快,而且加速强。另外,该发动机还连续八年获得“年度发动机”大奖。

性能领航:全方位 高大上
C4L车身采用“太空舱”立体防护结构,标配“七位一体”主动安全配备,最大程度保证驾乘安全。

只做加法 前瞻战略思考成就中国第一品牌

出必将引领潮流,颠覆国内中高级车市的现有格局。

作为东风悦达起亚专为中国消费者研发打造的新经典中高级座驾,K4卓越的产品性能将K系家族精品内涵再次升华,重新定义

购买的大型SUV中,广汽丰田汉兰达排在榜首。在无懈可击的产品力与自信强大的品牌力支撑下,汉兰达正大步迈入黄金时代。

适逢广汽丰田成立十周年,广汽丰田携手全国销售店共同开展“精彩十周年 特别有范”主题活动,于9-10月限量推出2000个汉兰达特装版礼包,包含十周年徽章、山地自行车与折叠自行车各一部及尾部自行车架等礼品。(陈成)

其拥有电动天窗、定速巡航等配置,超净爽智能空调更是同级独有。而2710mm的同级最长轴距更为后排乘客带来了更宽敞的乘坐空间。

纵观车市,C4L的综合性能已经达到高标准水平,相信这样一款高性能家用车在金九银十销售旺季一定能够获得更多消费者的青睐。(刘云)

了中高级车的完美标准。

出于对品质的信心,K4“5年10万公里”的整车保修期远高于国家规定的“3年6万公里”的标准。随着K4的上市,一场具颠覆性的中高级车市革命已经到来!(华欣)

投洽会获赞誉扬名海外,传祺领衔中国品牌出口

9月8日,中国国际投资贸易洽谈会再度启动,全球政商要人汇聚厦门。以“只做加法”为准则的广汽传祺再次获得投洽会主办方认可,担纲贵宾接待用车大任,同时也再度向世界证明,中国汽车工业正在崛起。

四处投洽会 传祺世界车满载盛誉

今年是传祺第四次作为投洽会官方指定贵宾接待用车承担着中外贵宾的用车服务大任,作为代表自主品牌汽车的名片向世界展示中国汽车工业的新高度和中国品牌的魅力。在开幕式现场,吴松总经理向汪洋副总理汇报工作,介绍传祺借助投洽会已经成功“走出去”,海外出口取得突破性进展,今年国内国际市场齐发力,总体销量将达到12万辆。对传祺所取成绩,汪副总理给予了高度认可,并殷切叮嘱一定要把传祺做大、做强。原中共中央政策研究室副主任郑新立也莅临传祺展台,亲身试乘体验传祺后竖起大拇指,盛赞传祺高品质。同时,传祺备受外宾关注,众多外宾纷纷驻足传祺展台,对传祺啧啧称赞。

传祺缘何连续四载结缘投洽会,组委会

相关人员介绍,“多次选择传祺主要原因有两点。首先,传祺无论品质还是性能都令人满意,且整体造型沉稳、大气,符合投洽会调性。过去三届投洽会,传祺各方面表现都很出色,获得驾驶工作人员和乘坐嘉宾的一致肯定,这样的品牌我们没有理由不与之继续合作。其次,传祺近年来品牌实力跃升较快,多次获得各地政府机构采购大单,堪称中国公车首选”。

在传祺工厂内,拥有最先进8连杆冲压设备、全自动化车身焊装且在国内首次采用全球先进的数控伺服快速滚床技术、10年防锈的领先喷涂标准等,确保产品从内到外每一个细节都具备国际顶尖水准。

当日韩合资品牌以减配谋取利润时,广汽传祺以消费者需求为主,坚持做加法。为确保产品的高性能与高可靠性,传祺与国内顶级汽车零部件供应商建立同盟关系,且核心零部件供货均采用全球顶级零部件供应商,其中欧美品牌占40%。不仅如此,每

一款产品下线前,都要经历一系列最严格的品质验证与调校测试。

在其他自主品牌忙着以价格争市场时,广汽传祺高起点发力,直接切入中高端市场。在产品研发过程中,以全球研发网为强大后盾,坚持采用正向开发,深入了解消费者需求,今年北京车展发布的“Flying Dynamics”凌云翼家族脸谱就是有力证明。

以打造中国第一品牌为目标,广汽传祺不惜以高成本追求品质,整合全球优势资源,引进世界标准,耗巨资建立世界级工厂。在传祺工厂内,拥有最先进8连杆冲压设备、全自动化车身焊装且在国内首次采用全球先进的数控伺服快速滚床技术、10年防锈的领先喷涂标准等,确保产品从内到外每一个细节都具备国际顶尖水准。

广汽传祺以消费者需求为主,坚持做加法。为确保产品的高性能与高可靠性,传祺与国内顶级汽车零部件供应商建立同盟关系,且核心零部件供货均采用全球顶级零部件供应商,其中欧美品牌占40%。不仅如此,每

海外佳音频传

硬实力助推中国汽车工业崛起

正是这样严苛的高标准铸就了传祺的高品质与高性能。传祺已先后获得J.D. Power中国品牌品质第一、C-NCAP五星安全家族、CCTV中国年度品牌第一等多项荣誉。传祺不仅在国内市场发展势如破竹,亦凭硬实力在国际市场将中国汽车品牌形象提升至全新高度。

作为中国中高端汽车品牌的代表,广汽传祺摒弃以往出口低端廉价汽车的老路子,注重海外市场与品牌双重建设,以高品质、高性能打开中高端产品出口,在豪车林立的阿联酋地区获得良好业绩。去年,传祺以550台的出口量,实现中国汽车品牌中高档车整体出口零的突破。阿联酋外交部部长曾盛赞传祺品质超越日韩水准,感叹中国工业进步之大。目前,传祺已在几乎是奢华代名词的迪拜黄金地段落成精品展厅。据当地经销商透露,计划于一年



内建成第二家传祺展厅,2015年实现整体覆盖阿联酋地区。

此外,传祺还被全球高票房影片《变形金刚4》导演迈克尔·贝选中,成为首个进入好莱坞大片的中国汽车品牌。不久前,捷报又传,广汽传祺与东盟十国之一的柬埔寨经销商签署战略合作协议。传祺正以稳健脚步站稳海外市场中高端品牌市场。

西汉时期,张骞首拓丝路,开辟“凿空之旅”,让世界了解中国文明,如今,传祺借投洽会获赞誉扬名海外,向世界展示中国汽车品牌风采。其在海外的种种成就亦在向世界证明中国汽车工业的崛起,而传祺恰恰是这崛起背后的有力推动者。(钟鑫)