

人车谐一 “新人王”MG6 横空出世

日前,中级车“新人王”MG6横空出世,并以超前的设计理念、超越以往中级车型的實力,在洛阳市市中刮起新基准狂潮。30位首批订单客户即将提取爱车。

MG6作为上海汽车集合全球资源面向全球市场销售的新一代中级车,在设计中不仅吸收了最新汽车设计元素,并植入大量最新技术。通过英伦UK Design设计理念的指引,开创性地将代表21世纪设计潮流与趋势的Fastback设计元素引入中级车领域,结合诸多领先同级车型的人性化设计与多样化配置的运用,超越激情力度的“人车谐一”性能新基准是MG6六大新基准中的一项。它全面地、形象地阐释了MG6所能赋予驾驶者的超值驾驭体验。

澎湃动力

在动力方面,MG6采用了1.8T全铝超高压中冷涡轮增压发动机,该款发动机以TCL-Tech超高压中冷涡轮增压技术畅快释放磅礴动力,以MFi发动机多点燃油喷射技



术大幅提高燃油转化效率,饱满的输出力量以及令人热血沸腾的高转速引擎运转声音,令每一个驾驶者都会由衷地夸奖它;而作为动力的最佳伙伴,AW SAT Tip-Tronic手自一体变速箱,则令MG6的动力传输实现了完美的无缝连接。MG6的驾驭,已经不仅仅出于驾驶者的一念之间,更在于他们的弹指之处。可以说,无论是动是静,MG6皆能收放自如。

稳健底盘

MG6采用了麦弗逊前独立悬

架+MG品牌独有的Z型多连杆后独立悬挂的组合,加之超越同级的SCSII九位一体智能安全系统与高速低噪环保轮胎的配置,MG6拥有了异常优异的稳定性,无论路面如何颠簸,伴随驾乘者的体验唯有舒适。特别是在经过减速带或是经过颠簸路面时,驾驭者都能进一步感受到底盘性能的稳定。可以说,MG6不仅展示了欧洲车的原汁原味,更体现了英伦车的独到。

Fastback

MG6拥有了一条由车头贯穿

至车尾的完美曲线,整体造型令人惊艳。更是将时尚感与未来感完美融合,令MG6显得与众不同。这条由Fastback元素赋予的曲线,还给MG6带来了绝佳的空气动力学优势与50:50的黄金前后配比。在MG6面前,驾驭激情不再只是km/h的简单定义,而是人车完美互动的结果。其实“人车谐一”并不遥远,它就在我们的眼前。

上海汽车MG洛阳德众4S店
地址:西工区纱厂西路86号(德众汽车城)
销售热线:68623666

商用车市场今年将持续向好

在汽车市场整体回暖的带动下,商用车也在2009年下半年实现了绝地反击。中国汽车工业协会的最新统计数据,2009年商用车产销分别完成340.72万辆和

331.35万辆,同比分别增长33%和28%。而就在2009年上半年,国内商用车产销分别为157.19万辆和156.50万辆,产量同比增长1.64%,销量却同比下降了0.52%。也就是

说,商用车的增长全是在下半年实现的。

轻型货车贡献最大

统计显示,商用车市场下半年需求明显回升,货车市场贡献度最大,微型货车增长最快,半挂牵引车需求逐步回暖。2009年货车(含不完整车)共销售274.84万辆,同比增长34%。在货车主要品种中,微型货车增速最明显,共销售50.57万辆,同比增长73%,对于商用车销售增长贡献度为29%;轻型货车共销售155.96万辆,同比增长30%,对于商用车销售增长贡献度为49%;中型货车结束了下降趋势,呈现较快增长,共销售25.80万辆,同比增长25%,对于商用车销售增长贡献度为7%;重型货车市场进入下半年后需求有所回升,共销售42.51万辆,同比增长23%,对于商用车销售增长贡献度为11%,市场回暖速度超过预期。半挂牵引车市场销售21.11万辆,同比增长9%。

今年拥有诸多利好消息

鉴于商用车走势在去年成功实现逆转,分析人士认为,这一惯性还将继续发展。中金公司预测今年重

卡将实现15%的增长,轻卡增长14%,去年严重“拖累”大盘的客车被抑制的需求得以释放,增长15%。按15%的总体增速来算,今年商用车总销量将接近400万辆。

此外,“汽车下乡政策成为2010年产业振兴规划中唯一没有改变的政策措施,轻卡、微卡与重卡拥有同样的行业属性。”一证券公司汽车行业分析员称,“根据目前各家企业的订单情况,我们预计2010年一季度重卡行业销量至少增长40%以上。”

此外,投资对商用车的拉动作用持续增强。“4万亿的投资中,去年中央投出的还不足1万亿,2010年和2011年是4万亿投资施工的高潮期。”江淮汽车商用车相关负责人称,“这将极大地拉动商用车的销售。”

更为有利的因素是,汽车出口市场回暖:商务部、财政部等六部委日前联合发布《关于促进我国汽车产品出口持续健康发展的意见》,具体政策将出台。

同时,全球经济回暖,对中国商用车的需求回升,而商用车是我国汽车出口的优势车型。

(据大洋网)



1月16日,家住伊川的陈亚辉在家门口就提到了心仪已久的广本锋范轿车。这是记者在广州本田洛阳迅利店伊川分店开业仪式上看到的一幕。近年来,随着我市县域经济的蓬勃发展,县域汽车消费也日益旺盛。为此,汽车经销商将销售网点主动下沉,为县区消费者提供更加周到便捷的服务。
本刊记者 张昕 摄

车企纷纷提高 2010 年销售目标

南维柯今年要卖 10 万辆

在最近召开的2010年商务会议上,南京依维柯宣布,公司在2009年销量首次突破8.7万辆,达到创纪录的87097辆。“如果2009年是稳步拓展市场、共度时艰的话,那么2010年将会是我们扩大市场占有率、突破10万辆销量的有利时机。”南维柯总经理周亮说到2010年末,除了销量要突破10万辆之外,还要实现跃进品牌业务的扭亏、市场占有率持续提升1%至2%以上;到2020年更要实现产销30万辆的“超越计划”。

长城销量目标 40 万辆

近日,长城正式公布2010年新车计划和目标。2010年计划销售40万辆,同比增长70%,为实现此目标,长城计划推出五款新车,分别为:哈弗M2、代号为CH041的首款三厢轿车、哈弗H3柴油版、哈弗H5欧风版以及皮卡风骏5。据悉,CH041将有望搭载长城自主研发的1.5T涡轮增压发动机。

现代起亚瞄准 540 万辆

1月4日,现代汽车集团会

长郑梦九在2010年的会议上发布了2010年全球产销540万辆的目标,并提出了“成为全球领先企业”的2010年经营目标,强调全集团成员要集中力量提高竞争力,引领全球汽车市场。

郑梦九强调要以坚定的信心面对风云变化的2010年全球市场局势:“2010年,世界汽车市场将迎来全面洗牌,这也预示着我们将面临更加残酷的竞争。但是,我们要抱着必胜的决心来挑战一切,向着全球领先企业大步迈进。”

(据大洋网)

为迅速抢占市场先机,从1月的第一天开始,上汽通用五菱大型终端活动“虎跃神州 五菱送福”迅速在全国展开。

上汽通用五菱新春再办「喜福会」

作为微车大户,上汽通用五菱已连续四年蝉联微车销量冠军。记者从上汽通用五菱销售公司了解到,仅上汽通用五菱全年的销量就达到106万辆,同比增长超过65%,不但连续四年蝉联行业销量冠军,也成为国内第一家年产销超100万辆的单一车企。其中经典微客五菱之光销量达到57.6万辆,同比增长40.5%,以216万的保有量继续保持国内单一平台车型的销量纪录。五菱荣光上市仅19个月,销量达25.6万辆,成为国内销量增速最快的车型。

“用户很喜欢这项活动。我们已经连续五年举办喜福会。作为客户关怀的重要项目,我们要把它打造成企业年终关怀的持续品牌活动。”上汽通用五菱销售公司总经理杨杰表示。据介绍,今年的喜福会包括产品展示、文艺下乡活动和礼品赠送三项内容。

数据显示,2009年前11个月微客市场的平均增长率达80%,据预测2010年微客市场增幅将达到15%~25%。对于2010年微车市场,杨杰表示,“今年国家政策继续给我们带来良好的发展机遇,我们会继续坚持‘为用户创造价值’的理念,把产品做精、服务做深”。据了解,由于多年来坚持发展乡镇销售服务网络,上汽通用五菱的销售服务网络已延伸到广大农村地区,在全国地级市的覆盖率已达90%左右,全国2000多个行政县中,覆盖率达到30%,在全国拥有1006个销售网点、1085个服务网点。仅今年推出的“航班服务”就为超过10万的农村用户提供了现场服务。

洛阳飞奔汽车服务有限公司
电话:63610850
63761391
洛阳市洛洛路十里铺飞奔汽车城

力帆620
静观天下 动享未来

庆新年 力帆620 直降4000元

力帆620, 59980元

本月购车 送5次保养

520车型50800元起

320车型39800元起

洛阳远航汽车销售有限公司
地址:龙门大道林安汽车城南区4号厅
销售电话:0379-65520002