洛阳晚报





三年养车零成本? 这个可以有

□本刊记者 张小丽

大家买车都要考虑啥?外观?内饰? 性能?是的,这些您都得仔细掂量,但相信 您考虑的还有养车成本。尤其对第一次购 车的消费者来说,车辆日常维护保养的经济 性和汽车的保值率是他们比较看重的因素。

在这个竞争激烈的市场格局下,只要 消费者有需求,经销商就有相应的策略。 现在,为了博取消费者的芳心,一些车商纷 纷抛出超值服务。拿最近上市的东风标致 301来说,它的"3年服务无忧"和"超值置 换"两项保障计划,为用户提供"购车、使 用、置换"一系列超值服务,吸引了不少消 费者的眼球。

首先来看看"3年服务无忧"计划,它 针对的是2013年12月31日前订购301 的用户,他们将享受东风标致提供的3年6 次免费保养、动力总成(发动机、变速箱)保 修延长到4年12万公里的服务保障。该 计划总价值超过4000元,购车者在3年内 不需要支付车辆保养费用。不得不说,这 项措施很给力,首次购车用户再也不会沦 为"养车族",一笔可观的经济支出可以省 出来了。

养车费用省了,那么怎样让汽车更保

值?"超值置换"计划出现了。东风标致宣 布,在2014年12月31日前购买301的用 户,自购买之日起未来两年内置换东风标 致任意车型,将享受第1年保值80%、第2 年保值70%的置换价格。这项计划考虑 到了首次购车用户未来的换车需求,为 301"保鲜",也为消费者的车型升级带来 便利和实惠。

当然,消费者到底能得到多少好处,只 有数字才最有发言权,咱们就一起来算算 账。如消费者今年购买的301价格为8.47 万元,1年内如果需要换购东风标致其他 车辆,东风标致会以消费者当初购买价的 八折即6.776万元回购消费者的这辆 301。这对于首次购车人群来说无疑是个 好消息。随着事业的发展、家庭需要的转 变,年轻购车人群一般都会有车型升级的 需求,有了这项服务,他们在置换新车时, 能节省不少钱。

"购车、养车、置换新车"是很多车主要 经历的三部曲,面对缺乏经验的首次购车 用户,东风标致301能充分考虑其实际需 求,确实难能可贵。希望在2014年的车市 上,这样贴心的车商能更多一些,让购车者 尤其是年轻的购车者将省钱进行到底,享 受有车生活,免除后顾之忧。



12月8日,东风悦达·起亚旗下科技含量最高、工艺最精良的旗舰 车型——新K5在洛阳上市。新K5延续"精英格调新典范"的品牌内 涵,通过对外观、材质、动力等方面的全新升级,成为中高端车市的新标 杆。由国民偶像吴秀波代言的新K5,拥有2.0升、2.4升与2.0T三种排



12月7日,2013年度一汽-大众奥迪"卓·悦"服务体验之旅在洛阳海 灵店正式启动,近两百名奥迪车主和嘉宾不仅参观了现代化的奥迪展厅 和维修车间,还在奥迪技术与服务专家的悉心讲解和演示下深入了解了 车辆养护和车险理赔等知识,直观地体验到了奥迪服务的品质。敏敏 摄













Varioflex后排座椅自由组合系统 OFF-ROAD越野模式搭载智能四驱功能

天地之大,又怎能局限于方寸之间。越野越自己!超越束缚,才能成就更真实的自己。正如野帝全开启式超广角 全景天窗,将你的领域无限拓展,生活从此无界。更以硬派车身造型,配备独立拆卸后排座椅,并搭载智能 四驱及OFF-ROAD越野功能,让您拓展全新视野,开启壮阔旅程。



400 820 1111 www.skoda.com.cn 晶锐全系直降1.2万 分期2万再抵3万用 速派全系直降2.1万 分期4万再抵6万用

