

一汽大众儿童安全行动登陆华中

6月13日,“守护童年·安全童行 2014—一汽—大众儿童安全行动”第二站路演活动登陆武汉,此次公益活动旨在倡导全社会共同关注儿童出行安全及儿童安全座椅重要性,为孩子们创造一个安全、快乐的童年。

使用儿童安全座椅被视为是儿童乘车最有效的保护方式。数据显示,在发生碰撞时,儿童安全座椅可以将1岁以下婴儿的致命可能性降低70%,将1-6岁幼儿的致命可能性降低54%。然而,国内儿童安全座椅的使用率不足1%。活动现场,交通安全专家分

别从儿童乘车安全理念、儿童乘车现状以及儿童安全座椅的重要性等方面向现场嘉宾进行详细解读。随后,一汽—大众将一套象征着1500份关爱的儿童座椅捐赠给中国妇女发展基金会和湖北省妇联。

此外,一汽—大众还将真情回馈给全国消费者,凡是6月1日-30日期间购买一汽—大众新车的用户,可享受500元的关爱价购买一套市场指导价为2180元的高品质儿童安全座椅,保有用户可按照1680元/套的回馈价进行购买。
姚琼

致炫车队上海佘山站大放异彩

6月8日,狭窄多弯的上海佘山天马赛车场,又吹响了CTCC中国房车锦标赛征战的号角。本站中国量产车组比赛中,致炫车手万金存斩获亚军,致炫车队的精彩战术配合赢得了观众的一致叫好。

致炫是一款刚上市不到半年的新车,其轻量化的车体,超强的动力输出,以及一流的操控性,都充分展示了它的赛车性能。经过改造之后,致炫赛车动力比之前大幅度提升,同时转向亦十分灵敏,方向盘指向也十分精确。此外,致炫的前后悬架刚柔并济,强韧坚固,高速过弯过程中,前后轮胎的贴地能力和循迹能力都极其出色。

据了解,截至5月底,广汽丰田致炫销量已突破3万,成为中国合资两厢小车销量增长最快的车型之一。
姚琼



全新威驰CTCC首秀

6月8日,2014赛季CTCC中国房车锦标赛在上海天马山拉开帷幕,一汽丰田全新VIOS威驰作为“威速V-Speed”车队比赛用车,首次出战就充分展现了自己的实力。

正式比赛中,车手范高翔凭借着精湛技术,配合全新VIOS威驰优秀的赛车基因,逆转了第22位出发的不利局面,一次次赶超对手。披上战袍的全新VIOS威驰同样夺人眼球,专门针对中国道路研发的NR-FE型发动机与轻量化i-SuperAT变速器完美搭配,带来纵横赛道的源源动力和绝佳操控;车身多处采用的空气动力学设计,源自F1赛车技术的长梭型车顶、空气导流鳍配合低滚阻轮胎、轻量化车身合力造就0.28的超低风阻系数,让驾驭更轻松。
姚琼

共赢未来,米其林深耕中国25载

作为世界领先的轮胎制造商,米其林自1989年成立了首个中国大陆的代表处以来,至今已经走过了25个年头。“回顾米其林多年来在中国市场取得的成就,最令我们感到振奋的成绩是米其林在中国市场高达90%的品牌认知度!”米其林(中国)投资公司总裁万能毅难掩自豪之情。现在,米其林不仅是中国消费者最熟悉的轮胎品牌,还在汽车后市场服务、旅游资讯及生活方式等领域为中国消费者提供优质产品与服务。

■ 投身中国 携手共赢并进
2013年1月,米其林在中国沈阳宣布,这一投资15亿美元的扩建项目正式投产,年产轮胎将达1200万条。扩建后的沈阳工厂不仅是米其林目前在全球最大的生产基地,也是外资轮胎厂商在中国最大的投资项目。在过去的25年里,米其林在中国市场的陆续投资共计达30亿美元。

米其林对中国市场的持续投入,也获得了丰厚的回报,在过去五年里米其林业绩喜人,轿车及轻卡原配胎业务实现了三倍增长。

米其林对中国市场的未来充满信心,并将持续加大对本地市场的投入。2014年,米其林计划将在中国市场推出多款新品,其中包括针对SUV及超跑市场的创新产品。未来五年,米其林的目标是将中国的营业额翻番。



■ 卓越产品 服务优质生活

优质的产品与广泛的认可得益于米其林全能表现这一公司核心战略。正因为此,米其林轮胎能够在卡雷拉杯系列赛、达喀尔拉力赛、勒芒耐力赛等国际顶级赛道上经历最严苛的考验,而创新的赛道技术也同样被应用于乘用车轮胎的研发,为消费者提供了兼顾安全性、耐用性、节能性和操控性的全能表现轮胎。

除打造全能轮胎之外,米其林的渠道建设也为中国汽车后市场树立了具有里程碑意义的标杆。截至今年5月,米其林旗下提供汽车保养快修服务的驰加汽车服务网络在中国的门店数量已逾1000家。

与此同时,米其林更全方位地帮助旅行者创造一个安心、方便、舒适的旅程,并已经陆续出版了17个系列的中文版旅游指南。

■ 深耕本土 致力人才培养

在企业取得巨大成功的同时,米其林以扎根中

国、回报中国为己任,始终致力于培养中国本地人才。自1989起,米其林迄今为止已在上海及沈阳设立了四大生产基地,拥有一支7500名员工的团队。2012年4月,米其林培训中心在上海正式开业,这也是米其林在亚洲最大的培训基地。此外,米其林还拥有人性化的人事制度,特设的职业发展经理为员工提供专门的培训以及职业发展规划。

■ 社会责任 成就企业公民

作为可持续移动性的倡导者,米其林积极倡导中国道路交通安全事业,并发展各种环保和企业公民活动。今年,第12届“米其林必比登挑战赛”将于11月重返中国。而早在2005年,米其林就在中国开展了第一个道路安全活动。经过多年努力,米其林道路安全活动成果丰硕,依托覆盖全国的驰加网络,目前已连续两年开展国内私家车主环保水平调查,为中国社会可持续发展贡献力量。
汤力

NAVECO 南京依维柯 IVECO | 品于心 质于行

盛夏钜惠 双重大礼

3万公里免费保养+6000元油卡

大空间,高承载,合二为一!
依维柯全明星车型限时促销倾情让利!
即日起至6月30日,购依维柯六座物流车型,立享价值万元钜惠豪礼(30000公里免费保养+6000元油卡)!

超强承载 承载5吨重货 承载更多货物,有您提升收益效率。

超大空间 8.2立方米储物空间,承载更多货物,有您提升收益效率。

上海华星4S店(真南路) 4006990330/021-32050602
上海虹桥4S店(川桥路) 021-58991018
松江福宝直营店 021-57744466

上海云峰4S店(七莘路) 4000586658/021-34538588
上海易和九福店(一二八纪念路) 021-66973969
龙吴路石城直营店 021-54351150

上海华峰4S店(长江南路) 4001103390/021-36381678
周浦华星直营店 021-68180066

比客户考虑得更多一点

——长安福特上海福成汽车销售有限公司销售精英马丽娜、李国的销售心得

配备的2.0T ECOBOOST发动机带来强劲动力,市区百公里油耗却不超过9升,SUV并不是油老虎,再者,翼虎的空间非常大,能装下家庭外出游玩的所有必需品。除此之外,他俩还针对翼虎的热门竞品做了详细分析,“知己知彼,百战不殆”。

上个月,有客户路过福成,李国认出他上次带家人来看过翼虎,就招呼他进来坐坐。当时,这个客户有点不好意思,说已经为家人订购了一台SUV,但不是翼虎。李国说,没关系,订车是好事情。刚好,展厅门口停了辆翼虎试驾车,李国邀请客户再上去体验一下。谁想,这一试就是半个小时,更让人想不到的是,客户下车后,直接下单购买翼虎顶配车型,退掉刚定的那台SUV。李国回忆说,“这个客户买车主要是给太太开,试驾中了解到他太太是个新手,对车不熟悉,对路况也不熟悉,在新车的考量上,他们更看重车辆的安全性能。于是,我侧重帮他们介绍了翼虎的安全配置,例如ACC 智能自适应巡航系统、ACS 低速行车安全系统、BLIS 盲区监测系统、HSA 坡道起步辅助系统、LKA 车道保持辅助系统等,而这些配置,是其他车型不全有的。借助这些功能,试驾中他太太并没有手忙脚乱,碰到复杂一点的路况也没有被吓住。”在购车体验信息回馈表中,客户的评价是:销售顾问服务热情、专业。

对于以后的发展,马丽娜和李国都表示信心十足,“福克斯、新蒙迪欧、翼虎的销量一直稳步提升,这些车型无论是外观,还是配置,都迎合了消费者的需求。将来,长安福特的推新速度会越来越快,对4S店销售顾问的要求也会越来越高。一款新车出来,除常规的培训外,福成内部还增加六方位绕车介绍考试,不定期地组织销售技巧辩论赛,在服务上,我们永远会比客户考虑得更多一点。”

就拿长安福特热门车型翼虎来说,作为SUV市场的持续热点,翼虎从上市之初到现在,一直备受瞩目。新车培训时,马丽娜和李国对翼虎的特点就牢记在心,一有机会就试驾翼虎,像厂家试车员一样不放过每一个细节。在他们心目中,翼虎是完美的家用多功能车:它外观年轻时尚,