

为“悦”搭起梦想的彩虹桥

BMW 尊选二手车鉴赏日上海起航

自2006年“BMW尊选二手车”品牌引进中国，累计销量已达近3.5万台。随着权威性的二手车认证品牌日渐成熟，消费者对宝马二手车的选购信心不断攀升，宝马的品牌战略版图也更为完整。

6月12日，毗邻宏伟美丽的中国国家馆，上海BMW品牌体验中心广场上BMW尊选二手车鉴赏日活动拉开全年帷幕。超过300台BMW尊选二手车和MINI NEXT认证二手车盛大集结，凭借优质的回购体系，车源丰富绝无仅有，为喜爱宝马品牌的消费者带来了一场为期5天的品鉴盛宴。

今年的鉴赏日活动在全国共有8站，在上海、北京、深圳、合肥、成都、温州6个城市举办。上海为活动首发站，全车型现场展示、驾驶体验、二手车知识讲座、车辆信息触屏等展示体验项目，为参与活动的消费者营造了尊贵的购车氛围，彰显了“价值典范、恒久信赖”的品牌理念。历经6年的经验积累与不断完善，BMW尊选二手车鉴赏日已经成为大型二手车展示活动最资深、最富现实效果的先锋平台。

要成为一辆宝马“尊选二手车”并不是很容易，需要通过宝马专业技师严格的筛选标准，车龄不超过5年、行驶里程不超过12万公里、通过100项专业技术检测项目，杜绝泡水车、事故车，全车须为原厂配件，还要拥有完整的维修历史记录。优质车源是能够让人信赖和

安心的原因，并且消费者还可以通过在线展厅www.bmw-bps.com.cn，了解突破时空限制的信息，便捷度和丰富性大大提升。

此外，宝马“尊选二手车”的业务还包括优质回购服务、置换服务等，其中“优质回购”服务为现有宝马车主提供了优惠的条件，基于BMW全国统一的检测标准，为到店车辆提供免费的检测及评估，以合理的保值价格回购车主的BMW。另一方面，宝马还能为客户提供轻松、便捷的“置换服务”，专人为客户估算现有座驾的价格，将

客户现有的座驾，置换一辆BMW新车或尊选二手车。

宝马为选购尊选二手车的客户，提供多项高品质和专业化的服务，包括12个月或2万公里的保修承诺、道路救援、置换服务、金融服务和试乘试驾等，此外，购置税减免使尊选二手车的价格更加优惠。

“BMW尊选二手车”品牌在全国已建设了106家授权经销店，包含5家二手车中心：深圳、成都、合肥、天津、温州，未来根据市场发展将会建立更多的二手车中心，为消费者提供更便利的服务网络。



对 BMW 尊选二手车业务发展充满信心

——访宝马(中国)汽车贸易公司二手车管理高级经理张一村



张一村表示：“二手车行业被当作实现梦想的彩虹桥，而宝马很早就扮演了这座梦想彩虹桥的建设先锋。近年来，BMW尊选二手车在中国消费者中也迅速树立了良好的口碑，成交量逐年攀升，销量位居豪华品牌之首，并且为高档二手车市场树立了全新标杆和价值典范，成为消费者值得信赖的豪华二手车品

牌。”

Q：今年尊选二手车的上海品鉴日活动与往年相比有何变化？

张一村：我们已经是第3次在上海举办尊选二手车鉴赏日活动，在客户中有一定的知名度，今年我们的活动首次在BMW体验中心广场上举行，规模空前，超过300台尊选二手车同台竞技。同时，在体验中心，我们配备了各种先进的终端设备，大家可以全方位了解尊选二手车的车辆信息。

二手车不同新车，一车一况，一车一价。鉴赏日活动集众多车型，一同展示，比如3系，你可以看到同是2011年的车，但是各自的公里数、颜色、内饰各方面都不同，你可以根据

自己的情况挑选。

借助尊选二手车鉴赏日活动，我们想搭建一个类似二手车超市的平台，BMW尊选二手车有品质和售后保障，可以为客户提供更可靠、更丰富的选择。

Q：宝马尊选二手车在中国蓬勃发展，其增长可持续吗？

张一村：我觉得增长肯定是可以持续的，因为到去年年底，宝马在华的整体保有量达到第一个100万台，这其中有50万台实际上就是前两年卖出去的车。至于它的未来发展，一个是看供应，一个是看需求，前50万台车再过两年就陆陆续续到了更新的阶段。我相信能够触碰到宝马品牌的客户粉丝会是越来越

多的，相信有很多客户很愿意去买经过认证的BMW尊选二手车，对此我们充满信心。

Q：针对二手车业务，宝马今年在鼓励经销商方面有无新举措？

张一村：我们有一些具体措施，比如持续不断鼓励经销商开拓二手车业务，开展置换业务。宝马经销商不但能卖新车还能卖二手车，而二手车的产品线更可以比新车增加数倍，这能使经销商的整体业务更加均衡，利润来源多元化。

Q：目前宝马有专门的尊选二手车网上展厅，消费者是否可以通过上来选择心仪的二手车？

张一村：网上是我们一个常态的销售方式，现在我们还实现不了网上支付，但是我们可以实现网上展示，大量的尊选二手车车辆信息和照片供客户筛选，方便客户购买。有意向的客户经过网上筛选后，就可以到店试驾或签合同买车。

风行' 菱智

风行汽车

不管怎么选

都左右为难?

商务

商用

无论怎么选 都左右逢源!

菱智 V3

菱智 M5

菱智 M3

风行' 菱智

全能商务车

只能取舍，不能兼顾？

菱智全能商务车，源于对多重需求的深度洞察，从个人到企业到事业单位，从业务到商务到公务用车，实用兼颜值，成本兼性能，真正做到商务需求全面满足。总有一款性价比最适合你的商务车，实现每一次商业洽谈的左右逢源。

菱智 V3 1.5L，菱智 M3 1.6L，开创小排量空间全能商务；菱智 M5 D19T，2.0L，2.4L，智引高性价比全能商务。

风行中春路店 021-54888803

风行周浦店 021-68196009

风行汶水路店 021-56039968

风行川沙路店 021-58382110

风行沪南路店 021-68040220

风行松江店 021-57750023

风行联友路店 021-34319288

风行莘路店 021-57106155

风行金山店 021-37918181

风行龙吴路店 021-54363673

风行华夏西路店 021-50180568

风行真北路店 021-62500779

风行逸仙路店 021-36506795

风行曹安路店 021-39529983

东风汽车公司

东风汽车公司

敬请登陆: http://www.fcxauto.com.cn

服务热线: 4008877668 0772-3281111 E-mail:dfcfw@163.net

NAVECO 南京依维柯

IVECO 欧洲商用车典范

超值豪礼 缤纷组合

购依维柯A32/V36最高获6000元组合礼包(保险+油卡)

半油 保险

即日起

即日起至6月30日，购Power Daily A32/V36获保险+油卡共6000元组合礼包，购Turbo Daily A35/V35获保险+油卡共4000元组合礼包。缤纷组合等你来！

详情请咨询南京依维柯当地经销商

Turbo Daily A35/V35 9.99 万元

Power Daily A32/V36 12.29 万元

南京依维柯汽车有限公司

WWW.NAVECO.COM.CN

客服热线:4008281890

上海华星4S店(曹南店): 4006990330/021-32050602

上海华星4S店(七莘店): 4000586658/021-34101385

上海华星4S店(长江南路): 4001103390/021-36381678

上海华星4S店(川杨路): 021-58991018

南通华星4S店: 021-68180866

松江依维柯店: 021-57744455

加美路依维柯店: 021-54163150