车讯

三菱明年将推全球战略小车

三菱汽车向中国市场导入首款紧凑型SUV ASX劲炫之后，将在明年推出一款更低排量的小型车。上周，三菱汽车社长益子修表示三菱正在研发一个名为“Globe small”的项目，新车已计划在明年导入中国市场。



风之星丰田 实施购车“零负担”活动

即日起到9月30日，来合肥风之星丰田购买卡罗拉即可参加“零负担”购车盛惠活动。活动期间，贷款购车的用户可享受零利率、零月供等多款车贷优惠礼遇；全款购车的用户则可获赠价值4999元的保险。

本次活动，一汽丰田为贷款购车的消费者提供了6款车贷优惠方案以供选择。其中，“0利率、0月供”方案，消费者首付50%，便可将爱车开回家，且无需月供；“超低首付”方案，消费者只需首付20%，即可拥有爱车，最长还款期限可达5年，且首年免息；“低首付、0利率”方案，首付只需30%，即可享受2年零利率车贷金融服务。灵活丰富的贷款方式，为消费者提供了多重选择，让消费者轻松实现汽车梦。 （风之星）

景逸 车主“回娘家”感受工艺标准

2010年，中国已经成为全球最大的汽车市场，竞争也进一步白热化，这种竞争态势已经延伸到终端服务。东风风行在2010年推出的面向景逸车主的活动“回娘家”便是一种全新的体验式营销服务模式。

景逸“回娘家”是东风风行面向景逸车主展开的系列服务活动，“回娘家”意味着车主代表能够有机会到景逸的生产基地参观，切实体验景逸是如何通过先进的生产线诞生的，景逸的高品质是如何通过切实有效的保障体系得到保证的。回娘家活动，也是东风风行对景逸所进行的体验式营销的重要组成部分。车主在参观期间，东风柳汽还组织相应的活动，使车主同时能够感受到景逸的品牌文化。 （复兴）

新五菱之光 新车外形获全面升级

新五菱之光是上汽通用五菱为了适应市场的变化和竞争日益激烈的微车市场而推出的改款产品，新车在外形方面将会获得全面的升级，此次推出的车型只有正常轴距版产品，长轴距版车型会根据市场和消费者的需求而进行调控。

新五菱之光作为一款7座微型面包车，非常适合城乡和农村市场，此外在城市中也可以胜任小商户的日常使用，而对于部分商用市场，新五菱之光也可以满足。新五菱之光在设计阶段即引入了感知质量的理念，外观设计更加大气美观，驾驶员座椅、驾驶室储物空间等细节之处也得到了提升，仅驾驶员周围的储物空间就增加到了12处，内部空间增大了0.5立方米，承载能力更强，所配置的B系列发动机也比相同排量的微车发动机油耗更低，有效降低了用户的使用成本。 （金龙）

TIGUAN途观 合肥体验“跨越巅峰”

TIGUAN途观作为目前唯一一款国产德系SUV车型，严谨的造车工艺和先进的高端配置注定了它要在SUV市场掀起惊世波澜，成为国内外媒体、汽车爱好者和消费者追逐的焦点，未上市就先赢5万订单，销售过月订单就约9万。

日前，TIGUAN途观“跨越巅峰”体验营为您揭开超凡品质的神秘面纱！骄阳炙烤着安徽国际会展中心B区的广场，一声号令：开始！途观启动，上下坡展示EPB电子手刹+AUTO Hold自动驻车功能的都市越野；前轮或后轮打滑时，感受4MOTION系统动力在车轮之间的重新分配的山地越野；颠簸路面体现途观避震的良好特性的戈壁越野；仅比车辆长出80公分的车位，驾驶者根本无需操控方向，自如进行PLA自动泊车等表演，惊险刺激。

（洪晨晨）

标致 两百周年庆送三重大礼

日前，标致为庆祝200周年庆典，同时也为答谢新老用户的厚爱与信赖，使更多用户能够享受标致品牌带来的车品生活，安徽致远、安徽信致汽车4S店特举办“标致两百年，进店三重礼”活动，活动期间到店不仅进店有礼，定车有礼，购车后还有好礼相赠。

“标致两百年，进店三重礼”活动内容：一、进店一重礼——本月来店赏车即送精美礼品一份；二、定车二重礼——本月订车即送500元精品维修代金券；三、提车三重礼——本月购车并提车的307及207车主可获加油卡一张，本月购车并提车的408车主可获408遥控车模一台。 （标致）

腾翼C30 重塑养车价值观

长城推出战略级三厢家轿腾翼C30，大举进军中国A级家轿市场后，在一个月的时间里腾翼C30凭借其超大空间、超低油耗、超高性价比、超长保修期的综合优势，获得市场高度认可。据悉，腾翼C30瞩目的成绩，不仅建立在汽车本身的综合优势上，更为重要的是将售后服务提升到行业领先高度，接连推出的2万公里4次免费保养、整车4年或15万公里保修政策，使得腾翼C30在同类型车中树立了新的价值标杆。

