电动车充电设施标准年内实施

10月份国家将正式实施三项电动汽车充电设施标准，另外五项标准也正在紧张制定中。为备战电动汽车用电市场，电网公司将加强电网产业升级，加快建设智能电网及电动汽车充电设施。



车市

思铂睿“分享优惠换新喜悦”

开腻了普通轿车，想要尝试运动型轿车的人们也许会觉得处理掉旧车、再买新车是一件特别麻烦的事情，费时费力费钱。上周六，张先生经朋友推荐来到东风Honda特约店试驾了思铂睿。虽然对思铂睿的操控性及运动感都相当满意，但在购买问题上他仍然犹豫不决。

“我家里还有一台思域，三年前买的，买新车的话，这台旧车就得处理掉。这么卖掉它我又不甘心，再加上买新车，程序也挺麻烦的……”张先生表示了他的忧虑。

“您可以参加思铂睿‘分享优惠，换新喜悦’的活动啊，保证让您开开心心把新车开回家！”特约店的销售顾问小王提到正在进行的旧车置换活动。

“是这样的，我们这里正好是东风Honda二手车置换授权特约店。目前这个活动相当于以旧换新。首先，评估师会对您的旧车进行增值估价，可直接抵扣购置新车的首付。其他的费用可进行分期付款，无需支付利息。如果是1年期分期购车，东风Honda可全额支付手续费。如果是2~3年期，东风Honda支付部分手续费。算下来，由东风Honda支付的手续费最高可达7500元。加上您是东风本田的车主，我们会同时送您2000元的油卡，其他品牌车送的是价值2000元的东风Honda原厂礼品。”小王一一介绍起来。

张先生最终选择了分24期偿还的方式，用旧车款充抵首付款、购置税和全险，第一年免息，省下利息7000多元，同时获得旧车增值7000元和2000元的油卡。看来还真是超值！ （安佳）

瑞风稳居MPV市场第一品牌

自2002年上市以来，瑞风销量累计达到40万辆，成为MPV市场拥有第一用户规模的领军车型。进入2010年以来，国内汽车市场整体增长态势趋缓，而MPV市场却增长迅猛。2010年上半年国内MPV销量达16.24万辆，同比增长101.47%，增长率不仅超过了轿车，甚至超过了近年来一直增长迅猛的SUV车型。

江淮瑞风在国内MPV市场整体增长的推动下，上半年销量达33059辆，占MPV市场总销量的20.5%，并以领先第二名4000台的优势，稳夺上半年销量桂冠，稳固占据稳居MPV市场第一品牌地位，瑞风“MPV制造专家”的形象深入人心。

近年来，江淮瑞风通过加强对产品品质的管控能力，从研发到设计、生产，再到销售及售后服务，都有严密的规范化管理系统，形成一个紧密相连的产品品质保证链。不但成就了瑞风在政府采购市场第一的地位，也成就了江淮瑞风市场保有量第一的用户规模。 （时瑞通）

五菱宏光大步五菱接受预订

五菱宏光自今年4月份北京车展亮相以来受到了众多客户的关注，近日，从合肥上汽通用五菱针对我国传统商务车市场“高定位、高价格、高油耗”的产品现状，切准新兴商务车市场推出的全新产品，开启了商务车的“紧凑型”先河。在定位上，五菱宏光将主要满足广大个体私营企业主和家庭用户的商务及生活用车需求。

五菱宏光将在五菱品牌全国渠道网络进行销售。虽然依托微车网络，但五菱宏光实际上是上汽通用五菱进军乘用车市场的预演，体现出该公司以微车积累开拓乘用车市场的发展趋势。新乘用车品牌宝骏将启航，并开辟乘用车营销网络。（大步）

瑞麒X1 一车抵三车

瑞麒X1的推出不仅开创了一个全新的车型，更为其他厂家树立一个汽车进化的典范。完美地兼顾了城市代步和户外出行的不同需求，轿车化的底盘设计使得瑞麒X1拥有SUV车型中少有的驾乘舒适性。

既然是一款多功能的汽车，装载能力也是不可或缺的，作为一款家庭用车以及可以小野城外的座驾，小身材、大胃口是必不可少的。SUV的身板，加上亲民的价格，相信瑞麒X1一定可以满足更多消费者的需求，上市之初的全国脱销已经是最好的佐证。

为庆祝瑞麒X1荣获国家汽车下乡5000元政策补贴，安徽深远汽车有限公司特为新老客户准备了惊喜：新客户若参加该4S店巡展活动，可领取精美礼品外，更有2000元优惠券现场赠送！而老客户以奇瑞汽车旗下任一款产品置换瑞麒M1均可按市场评估价加5000元回购，参与到回馈奇瑞200万客户的“奇瑞一家亲”活动，对瑞麒M1进化版感兴趣的朋友可以到店详询以争取更多实惠！ （深远）





