

产业资讯

陕汽重卡全系载货车“百城联动”上市发布会召开

两夺俱乐部杯冠军 威驰实力称雄CTCC赛场

本报讯 上周末, CTCC韩国国际赛车场传来喜讯, 驾驶VIOS威驰赛车出战的朱震宇获得中国量产车组季军, 并继上海天马山站后再次获得俱乐部杯冠军。斩获冠军所凭借的除了车手精湛的技术, 以及技师专业的改装和调校外, 更是车辆本身经得起赛事考验的商品性能。你想体验CTCC赛场激情吗? 很简单, 7月15日-8月31日, 你可以在“天天飞车”中化身车手, “驾驶”VIOS威驰一试身手, 不仅能通过参与微信互动赢取各种虚拟礼品, 更有获得到店礼品的机会。(小丽)

五星K2护航 让爱亲密相随

本报讯 关于儿童拐卖罪的量刑问题, 最近在各种社交网站上形成了激烈讨论。微信、微博上条条转发, 各个点赞, 处处流露出来的都是为人父母对子女毋庸置疑的深爱。来自东风悦达起亚的五星新K2, 接力父母的倾心呵护, 用自身过硬的产品实力为家人保驾护航。新K2在安全配置上, 特意针对儿童群体配备了后排儿童安全门锁, 防止车辆在行驶中儿童意外开启车门。ISO FIX儿童座椅固定接口严格按照国际标准, 让拆卸、安装更加便利。历经国内最具权威性的C-NCAP安全碰撞测试, 新K2不辱使命, 以45.1分的总成绩获得“五星安全”称号, 其安全性堪称同级翘楚, 以360°全方位保护力压群雄。未来, 东风悦达起亚将继续秉承“智造经典惠创未来”的全新经营理念, 让爱亲密相随。(巧灵)

■ 本报记者 周明喜

7月25日, 以“价值承载 货通天下”为主题的陕汽重卡全系载货车“百城联动”上市发布会在北京隆重召开。会上, 陕汽控股董事长袁宏明, 载货车大客户领袖代表、北京世纪畅通物流有限公司车队长宋洋, 载货车优秀经销商代表、临沂新纪元汽车销售服务有限公司总经理诸葛纪东共同发布全新产品。会上, 陕汽重卡副总经理兼销售公司总经理周银朝致辞中表示, 陕汽重卡已经全面完成产品结构调整与扩充, 顺利实现陕汽品牌由工程专家向

物流专家的转变。陕汽重卡立志超越客户期望, 树立了“最低油耗、最优自重、最高品质、最舒适、最高安全、最优服务”标杆的价值全新典范, 为我国物流企业提供了最佳的承载工具以及运输方案。今后, 陕汽重卡将为客户提供更优质的产品、更优质的服务、更饱满的热情, 拥抱每一位客户。上半年, 受国家经济转型和结构调整影响, 中国的装备制造尤其是重卡行业需求回落。在经济新常态下, 陕汽紧盯客户需求, 积极应对变化, 加快结构调整, 实现在载货车、牵引车等市场的快速增长, 产销突破4.16万辆, 载货车增长210%, 企业竞争力进一步增强。

会上, 陕汽载货车项目经理汪翔介绍了此次发布的全系载货车的五大优势: 最低油耗, 平均综合油耗18-28L/100Km; 最优自重, 6x2载货7.5吨, 8x4载货9.8吨, 行业最优化自重; 最舒适, 整车舒适性提升55%; 最安全, 驾驶员生存空间刚度提升22.9%; 最智能, 天行健+车轮滚滚两大智能服务平台。同时, 还提供了产品高标准的环保、安全、舒适、服务支持等, 为客户提供一揽子解决方案。会上, 陕汽重卡副总经理兼销售公司总经理周银朝, 客户代表、济南兰陵县奥通运输有限公司经理周运喜, 优秀经销商代表、江西赣

鑫汽车贸易有限公司总经理杨照辉, 共同启动陕汽重卡全系载货车百城联动暨百万公里爱心接力启动仪式, 爱心接力, 让爱随行。值得一提的是, 陕汽还举办了主题为“与用户共创独特价值, 做用户的精算师”的“客户价值交流会”, 旨在充分了解用户需求, 帮助用户进行有效的风险分析、评估和管理, 让用户与陕汽载货车共赢未来。

产业亮点

国际冠军杯中国区开赛在即 绿源携手皇马力邀球迷亲临现场

近日, 赛事组委会在深圳宣布了3支豪华豪门球队的主力球员名单, 其中国际米兰的4000万欧元先生孔多巴、AC米兰新杀手巴卡、皇马头号球星C罗都赫然在列。值得一提的是, 皇马将在澳大利亚与中国两个赛区参赛, 因此球迷今夏可在中国目睹这项高水平的俱乐部赛事。作为皇马中国区的独家赞助企业, 在这次顶级赛事到来之前, 通过官微发起免费送票活动, 力邀中国球迷亲临现场, 亲眼见证这次巅峰对决。

7月17日, 中国电动车行业领导品牌绿源电动

车发起了“无限里程看绿源皇马家族新成员带你去上海”的抢票活动, 此次送出的恰恰是国际冠军杯中国区的巅峰对决, 皇马与米兰的对战门票。活动一经上线, 便引发中国球迷疯抢。仅一天的时间, 就吸引了全国近十万网友的热情参与, 随着活动影响力的扩大, 参与人数还在飙升。记者了解到, 除了诱人的比赛门票之外, 绿源电动车还为大家准备了丰厚的礼品, 包括绿源最新推出的无限里程电动车一辆以及大量的卡通纪念品。最值得关注的便是无限

里程系列电动车, 这是绿源在电动自行车行业技术创新的又一力作。在绿源看来, 一辆好的电动自行车要满足五大要素, 即独特外观、细节之美、核心技术、安全可靠、驾驭直爽, 这些标准与消费者密切相关。在核心技术方面, 绿源一直走在行业前端, 近日又推出“无限里程”核心技术等系列产品。据绿源董事长倪捷介绍, 绿源一直坚持技术创新, 产品创新, 为广大消费者提供最佳的产品和体验。绿源今年赞助皇马, 在产品质量和销

量方面, 都取得了不错的成绩, 希望在此标杆下, 无限里程系列, 能再接再厉, 创下另一个里程碑。作为皇马的赞助商, 绿源一直努力为中国球迷争取更多的福利, 回馈广大消费者。据绿源电动车活动负责人介绍, 看到大家抢票如此热情, 绿源官方表示在7月22日官微已发布消息, 会再次拿出部分1999的预留票、训练票和球迷见面会门票, 选拔部分皇马超级粉丝, 和绿源一起在7月30日上海体育场为皇家马德里加油助威。(雪真)

红七月 全民砍价 即买即装 7月10日-8月30日

奥克斯引爆消费狂潮 全力冲刺旺季

“在五六月促销余热还未完全散去的时候, 七八月的旺季促销活动已经全面铺开。”奥克斯相关负责人告诉记者。在奥克斯各大卖场, 各营销中心都鼓足了干劲, 在接下来的旺季促销战中奋力一搏。据了解, 2015年的空调市场旺季已经拉开了火热序幕, 虽然开年以来的空调市场不尽人意, 但随着天气渐渐炎热, 空调市场的刚需依然强劲。借着这股热潮, 奥克斯再次发力, 全力冲刺最后一波旺季。进入销售旺季以来, 空调企业除了寄希望于

高温天气助阵之外, 不少企业又打起了价格战, 但是随着消费者购买行为日趋理性, 市场形势并未朝着厂家“以价换量”预期的方向发展。在价格战失去竞争作用的情况下, 奥克斯快速跳出了价格战这一逻辑, 稳步推进以品质为核心的转型升级, 并直接走向市场与消费者。从5月份开始, 奥克斯便推出了“惠享五一, 裸价盛宴”、“天热买空调, 只抢奥克斯”工厂直销推广等系列促销活动, 通过产品、价格及促销等内容提振空调市场信心, 为空调旺季预热。进入七月, 奥克斯再次发力, 发起了“惊爆抢

不停”、“全民砍价惠”、“即买即安装”等系列促销活动, 盘活市场资源, 加强促销员与消费者之间的有机互动。在实现粉丝经济、扩大空调销售的同时, 奥克斯把“活动+落地”模式贯彻到底, 而不是简单地以低价冲击市场。业内人士表示, 家电业过去30年曾经引以为豪且孜孜追求的“物美价廉”经营理念已经失效, “规模+低价”的发展模式已经失去了市场基础, 而奥克斯推出的“活动+落地”无疑将成为今年空调行业内的最大亮点。(魏勇)

陕汽重卡

超强载货车来啦! 更低油耗 更高品质 更长质保

陕汽载货车 三年磨一剑 可谓人无我有, 人有我优 拥有他你就偷着乐吧

价值承载 货通天下

- 【低油耗】精准动力匹配方案, 油耗行业最低。 【高品质】动力性更强, 适应性更强, 安全性更强。 【长质保】三年不限里程, 高品质, 有底气, 敢承诺。



陕西重型汽车有限公司 SHAANXI HEAVY DUTY AUTOMOBILE CO., LTD

地址: 西安市经济技术开发区泾渭新城陕汽大道 邮编: 710200 传真: 029-86955000 销售电话: 029-86956888 招商热线: 029-86956889 配件销售电话: 029-86955817/18 车轮滚滚平台网址: www.clgg.com 车轮滚滚热线: 400-888-1122 二手车交易平台网址: http://www.szq2sc.com http://www.sxqc.com



24 400-8809818 健康 400-8809812 小明服务 咨询热线