

江淮乘用车发布双品牌战略



在11月22日开幕的广州车展上，江淮乘用车携旗下18款车型和4款主推动力产品以最大参展规模参加本届广州车展，并隆重发布以客户为导向的“瑞风+和悦”双品牌运营战略。根据这一战略，未来江淮乘用车旗下新品将按

目标客户的不同分别归入“瑞风”与“和悦”两大品牌之下，统一采用“品牌+字母+数字”的命名方式。其中，“瑞风”品牌主要面对公商务及城市个性化市场，为目标客户提供MPV、中型SUV和公商务轿车为主导的系列化产品，“和悦”品牌主要面对大众化和家庭消费市场，为目标客户提供家用轿车、紧凑型SUV、小型MPV等系列化产品。

在广州车展上，内部研发代号为S11的江淮SUV正式命名为瑞风S5，这款定位于新世代城市SUV的新车将于明年初正式上市；内部研发代号为B11的全新A级轿车也是首次亮相车展，并正式命名为和悦A30。随后，采用全新自主动力技术平台的全新车型将陆续加入“瑞风”与“和悦”两大品牌阵营，以强大的产品矩阵满足不同客户群体的全方位用车需求。

江淮汽车股份有限公司副总经理、江淮乘用车公司总经理戴茂方表示，“瑞风+和悦”双品牌战略的启动，是江淮汽车根据中国汽车市场发展并结合江淮乘用车发展实际，为应对未来市场竞争而作出的一项重大战略决策，是江淮大乘用车战略的深化与升级。它改变以往车型品类划分品牌的传统模式，回归消费者原点，重新构建以客户为导向的模式，标志着江淮乘用车由产品经营的“1.0时代”正式进入品牌经营的“2.0时代”。江淮乘用车将按“整合全球资源造世界车”的思路，以卓越的品质获取品牌溢价，以优质的服务赢得品牌口碑，将瑞风、和悦打造成为具有国际竞争力的中国品牌。

业内专家指出，江淮乘用车“瑞风+和悦”双品牌战略的实施，不仅可以将两者现有的品牌优势得到强化，更提高了其他现有产品和新上市车型的品牌溢价能力。

(小同)

别克昂科拉 “ENCORE 全城大搜·藏” APP游戏登陆青岛

一款风靡都市年轻人的APP游戏，一经面世便登上APP TOP 25热门榜单，累积下载量超过14万次，关于它的微博话题讨论数，高达158万次。

有一台虚拟的SUV，它经过无数人的手，在现实的城市场景中已穿越851公里。

有一群最具创意和勇气的玩家，他们在180的时间里，竞相追逐，完成了1,382次近乎完美的藏匿。

11月17日至23日，“ENCORE全城大搜藏”APP游戏首次登陆了青岛。

青岛玩家通过搭载有IOS 5.0及以上或Android 2.2-4.0系统的智能手机对游戏进行免费下载。在活动期间，青岛站总冠军(7天内单次成功藏车时间最长的参与者)名为“Tony哥的微博”的玩家将获得一辆真正的别克昂科拉ENCORE两年使用权，而单日冠军也将获得New iPad一台。同时，“ENCORE全城大搜藏”青岛站的游戏数据也随着总冠军的诞生显现出来：
平均在线人数：114人
ENCORE共被隐藏：450次，人均藏车5.6分钟
ENCORE累计被移动：313公里
冠军最长藏车时间：21分16秒

据了解，别克昂科拉“ENCORE全城大搜·藏”APP游戏将在全国16座城市展开，每个城市游戏时间为七天。目前，该APP已登陆上海、杭州、南京和长沙，在青岛站过后，还将继续深入北京、成都、西安、广州、大连、郑州、宁波、武汉、重庆、苏州、深圳等城市。

2012款 Mazda6 触手可及的经典之美



一汽马自达于2012年8月1日推出了2012款Mazda6，凭借全系最低终端售价13.58万和增加诸多安全性和舒适性配置的双重举措，掀起了2012年最强势的Mazda6热销浪潮。

2012款Mazda6的经典外形是其热销的主要原因之一。曾经任职华夏汽车网的“六翼天使”是一位资深的汽车玩家，他是这样去评价2012款Mazda6的：延续了马自达一贯的经典设计理念，流线型的车身动感时尚。内饰也十分

出众，包裹性极强的运动型座椅可以给驾驶者提供很好的乘坐感受，蛇形设计的挡位也凸显了运动气息，扎实厚重的方向盘提供了很好的驾驶感受。2012款Mazda6将马自达崇尚运动的设计元素表现得淋漓尽致。

浙江的艾丽丽在家乡小城开了一家蓝调音乐主题咖啡厅，“这两年，小城里的车越来越多了，在我的咖啡厅门前，经常能看到停着的Mazda6，不经意间总是被它那刚柔并济的外型所吸引，每次我都会多看上几眼。而当我在好姐妹的婚礼上，看到了一次的红色Mazda6婚车队时，突然让我感到它就是爱与幸福的象征，于是我开始期待自己也能拥有一辆Mazda6。今年9月，我终于如愿以偿得到了心爱的Mazda6。车一到手我就迫不及待的出去兜了几圈，车很稳，感觉很踏实。很喜欢它的内饰，红色自发光仪表盘在夜晚很美，USB接口可以播放我喜欢听的爵士和蓝调音乐。2012款Mazda6的性价比也很不错，车不贵，还有档

次，很超值！”

2012款Mazda6的热销不仅仅因为它的外形，其优良的品质和操控性也是必不可少的。网友“KKK97”在爱卡汽车论坛发布了自己买车后的使用感受帖：今年8月3日提车，紫色2.0手自一体时尚型。之前也开过一些别的车，但是2012款Mazda6是我驾驶过的操控性最好的车子，尤其转弯的时候几乎感觉不到侧倾。最开始感觉方向盘有点沉，在开过500公里以后就习惯了，并且喜欢那种沉重的感觉，更增加了一份安全感。

2012款Mazda6在上市之后一直热卖并非偶然现象，通过13.58万的终端售价使其成为唯一一款与国际价格接轨的B级车，同时令其一举打进A级车的价格区间，但是B级车的平台又保证了它在品质上的优势，使消费者选购时“一部到位”，更凭借近60万用户的良好口碑，实现了2012款Mazda6的热销和“车坛长青树”的美誉。

Mazda8 置换加速 最高优惠1.5万元，置换可享万元补贴



Mazda8是一款宜商宜家的7座时尚高端MPV，不仅拥有传统MPV的大空间和豪华舒适性能，其时尚大气的外观、灵活多变的内部空间布局更满足消费者商用家用兼顾的需求，无论是驾驶者还是乘坐者都能在Mazda8车内获得舒适的驾乘感受。配置方面，电动天窗、真皮方向盘、

高级真皮座椅、驾驶员座椅8方向电动调节等一应俱全。特别是马自达特有的智能双模式双侧电动滑门以及四门一触式升降电动门窗等科技配置提升了Mazda8的豪华感。安全方面，Mazda8配备ABS+EBD(电子制动力分配系统)、EBA(电子刹车辅助系统)、DSC(动态稳定控制系统)等主动安全装备，还拥有6位安全气囊，高刚性3H车身，可最大程度保护车内人员的安全。

活动链接：本周末，一汽马自达济南经销商推出周末置换让利活动，活动期间购买Mazda8优惠1.5万元；任意品牌、任意车型置换Mazda8最高可享受1万元现金补贴。

山东东骏达汽车销售服务有限公司 试驾体验专线：0531-88556888/67876660
济南明盛汽车销售服务有限公司 试驾体验专线：0531-87501299/87505199



润华天信奥迪马术体验日完美上演

11月24日，由润华天信奥迪举办的“领骑·巅峰感受”VIP贵宾骑士之旅活动在位于济南东郊的山东爱马术马术俱乐部举行。润华奥迪在此次活动中提供了15台A6L和A8L车型供嘉宾全程体验，并得到了80余位奥迪贵宾的积极响应。

同时，值感恩节之际，润华天信奥迪展厅开展了“感恩狂欢季”活动。店内推

出了全新A6L超值优惠活动，其中2012款2.8L 35 FSI quattro豪华型市场指导价66.96万元，现价销售58.96万元。另订购奥迪全系车型可享多款金融优惠方案，最低首付20%，18期零利率，最低月供仅188元(全系)。还有超值“感恩狂欢六重礼遇”隆重钜献，详情请致电润华天信。(韩林廷)

13.58万超值价 年末惊喜大冲刺!
Mazda6 创造中高级轿车性价比新纪录

¥135800 新纪录

10利率 0手续费

尊享超值特选：Mazda6以13.58万起的超值价格，让您拥有空间及配置超越级别梦想座驾，轻松实现一部到位。请系当地经销商咨询详情：(现车有限，售完即止，以店内实际展示为准。)

2012款 J.D. Power 中型轿车年度最佳 6安全气囊 标配 2.0L发动机

济南明盛汽车销售服务有限公司	济南市经十西路28480号	0531-87501299/0531-87505199
山东东骏达汽车销售服务有限公司	济南市工业南路60-6号	0531-88556888/0531-67876660
济南济北汽贸城	济南三笑小区红绿轩东北角	0531-81171318
烟台新天利有限公司	区山汽车大世界东区27号	0531-88960288
山东东骏达经十路城市展厅	济南经十路20600-2号(八一立交桥向东500米路南)	0531-82055666
山东东骏达经十路分公司	济南市经十路东首山东武警总队西300米路北	0531-88231188
山东东骏达章丘城市展厅	明水眼科医院斜对过(济南中队东邻)	0531-83250000

一汽马自达汽车销售有限公司 用心让您更安心 客户服务热线：400-666-8080 www.faw-mazda.com