

## 现代起亚2010将投90亿美元刷新历年投资纪录

现代起亚汽车集团近日宣布,2010年现代起亚全球投资额将达到90亿美元,同比增长12%,刷新现代集团历年来的投资纪录。

进入2010年以来,现代起亚加紧其全球战略布局,将2010年的全球产销量目标攀升至540万辆,全球投资额拉高到约90亿美元。据介绍,其中近半数的资金将投入环保车型研发上,扩大混合动力车的品种、推动电动车量产化、实现燃料电池车商用化。2010年,将首先完成索纳塔级别汽油混合动力车的开发并在北美市场上市;2011年,电动车以及柴油混合动力车实现量产,并上市销售。

另一方面,现代起亚将斥资约50亿美元用于增设高性能发动机、变速箱工厂,以升级新整车工厂设施。此外,将继续向现代制铁一体化钢铁厂投资。该钢铁厂是世界首个封闭型环保钢铁厂,能够从源头消灭粉尘污染,最终实现以高品质的汽车钢板为基础,连接原材料、零配件、汽车的最佳的一体化生产体系。

(吴雁冰 李松花)

## 东风雪铁龙C5深度体验之旅在沪拉开序幕

3月12日,预计持续近4个月的“焕然一新——东风雪铁龙C5深度体验之旅”将在首站上海国际赛车场拉开序幕。众多车友将体验到C5独有的“动态舒适”新享受。

据透露,这次活动分为绅度品鉴会和绅度试驾会两大板块,全面展现C5“宜静宜动”的舒适优势。全国首站品鉴会日前已在上海瑞安广场揭幕,让消费者在展厅品鉴C5的独特魅力,领略东风雪铁龙C5倡导的“新绅活”方式与雪铁龙的牌文化。绅度试驾会将使消费者通过试乘试驾,全面体验C5独有的雪铁龙大师级纯正欧洲底盘技术和悬挂系统、Tiptronic智能6速手自一体变速箱和全系标配博世最新的8.1版本ESP等领先科技,深入感受C5从容驾驭、自在掌控的驾驶乐趣。(陈丁琦)

也许,“情感营销”是最好的服务营销

# 东风日产“感心公路”感动万千车主

春节长假已过,东风日产2010年新春“感心公路”大行动也随之圆满结束。春节期间,这一在高速公路大规模开展检测保养服务的活动,使成千上万名东风日产车主从中受益,他们一致赞许,厂家这一举动真正温暖了车主的心,使企业与消费者的关系更密切了。一位亲身感受过“感心服务”的车主表示:“疲惫的长途旅行中能够得到及时完善的车辆安全检查,得到交通、路况的提醒和指引,无疑是雪中送炭。这不仅是给车主,也是给我们家人的一份最好的新年祝福。”

为了以情感营销方式去占领汽车服务营销的制高点,东风日产已连续两年推出“感心公路”服务活动。据悉,2010年新春“感心公路”活动覆盖车流量较高的京珠、京沪和沿海高速公路以及西南旅游旺盛城市路段,包括京珠、京沪、京福、沪宁(延长)等53条主要高速公路服务站或加油站,覆盖62个城市,100多个感心服务站点,150家东风日产专营店。在活动中,每个服务区站点都配有专业维修技师及接待人员,为过往的东风日产车辆提供免费常规检测及简单的维修服务,及时了解客户车辆的行驶状况及安全性,帮助客户解决车辆需要紧急处理的故障问题,让广大东风日产车主安全到家、顺利返程。

“感心公路”是东风日产推进“感心服务”的一个重要举措。据悉,在“感心服务”这一服务品牌笼罩下,东风日产已陆续推出“感心公路”、“清凉服务”、“售后服务技能大赛”、“二手车交易”等特色服务,同时将“感心服务”品牌贯穿于买车、用车到换车的全过程。五个安心售后服务,580个服务网点的强大网络、17000名专业技师队伍、24小时紧急救援、100%纯正备件,让消费者们的爱车得到呵护备至;保险管家、二手车置换、易租车、N易贷汽车等汽车增值服务,让广大车主的汽车生活从此无忧。(王宁宁)



## 上海安吉星喜迎第1000名用户

3月1日,上海安吉星信息服务有限公司迎来第1000名用户:来自沈阳的戴永平提到了配有安吉星信息服务系统的别克昂科雷豪华SUV。自去年12月开始,上海安吉星为上海通用旗下车型提供车载信息安全服务,提供的服务包括车辆碰撞自动求助、紧急救援协助、安全气囊爆开自动求助、车况检测报告、实时按需检测、爱心援助路人、被盗车辆定位、远程车门应急开启、车停位置提示、路边救援协助等。

经过15年的发展,安吉星公司已经成长为远程信息处理行业领域的全球领导者。目前安吉星在全球已拥有600万用户,

累计已为用户提供超过2亿5300万次的服务,得到消费者的广泛好评。安吉星引入中国市场后,为消费者带来了安全、安心的驾乘体验。继凯迪拉克赛威SLS豪华轿车之后,别克豪华SUV昂科雷也已经配备安吉星系统。今后,安吉星系统还将作为标准配置搭载在上海通用旗下的凯迪拉克、别克及雪佛兰等其他车型上。

上海安吉星总经理江海德表示,去年12月20日安吉星迎来中国市场的第一位用户,70天后在中国的用户数量就已达1000名。这一快速增长势头表明,市场需要安吉星产品。(黄大光)

# 东风标致

3·15前夕,上海车主评点东风标致车



## 上海小白领和小狮子的无忧生活

大家好,我是上海的子阳,一个快乐的小白领,和小狮子一样崇尚小资生活。

自从2008小狮子来了,我的生活变得丰富多彩,我们一起上下班欣赏城市的繁华;一起坐在上海最具情调的咖啡厅思考未来;一起到郊外呼吸新鲜空气放松心情……

今天,是我和亲爱的小狮子——东风标致307手动舒适型2.0L相恋1年半的日子。为了庆祝,我们决定去东风标致4S店做个保养。这是我小狮子最喜欢的,也是我最满意的,都说买车容易养车难,这个问题我们小狮子不存在。

东风标致的车市分为A、B两类保养的。每隔15000公里进行一次A类保养,每30000公里进行一次B类保养,并在每次定期保养之间,进行车辆7500公里的中间检查。A类保养的内容包括:必须更换发动机润滑油和机油滤清器,检查车辆的发动机冷却液、

制动液、助力转向液是否缺失,检查前后刹车片的磨损情况,附件皮带张力和状况等等。B类保养的内容包括:除A类保养包括的内容外,还必须更换汽油滤清器、空调滤清器滤芯、空气滤清器以及4条火花塞。中间检查的内容包括:检查发动机油、发动机冷却液、制动液是否缺失,以及前后刹车片的磨损情况。

此外,在进行6万公里保养时,还需要同时更换车辆的正时系统,车辆的冷却液、制动液。东风标致的技术专家还建议更换手动车型的变速箱油,而自动挡车型的变速箱油因为终身免维护型,所以不需要更换。

我是在上海宝狮买的,他家售后经理的话一直掷地有声:我们每一个工作人员都是经过厂家的专业培训上岗的;我们的服务有一套完整的流程;我们严禁在外面采购任何一个零部件(包括一个螺丝);我们有专用的设备,一直和国外的平台是共享的,随时可以把一些新的程序给客户免费更新。

我们客户要的就是这种信心满满的承诺,到现在做了6次保养,次次满意。每次都是小狮子在里间舒舒服服地做SPA,我在休息室里优哉游哉地看杂志喝饮料,等休息得差不多了,小狮子也光鲜亮丽地出来了。

对于像我这样吃穿用全靠自己的打工一族来说,车辆保养维修的价格很重要。若按照东风标致提供的保养手册进行新307的日常保养,其保养费用在同级车中的性价比还是比较高的,在车辆行驶的6万

公里范围内,用户仅需要进行4次保养,其保养总费用为4439元。2008年买车时原定购买东风标致207,那时我算了笔账:以东风标致207三厢为例,其保养周期是15000公里,与绝大多数同级别车型的保养周期相比,具有很强的优势。算下来,207三厢6万公里平均每月常规保养费用只需70元左右。

很多人说法国车徒有其表,之前我不置可否,现在可以有依有据地驳斥这个“睁眼瞎话”。有时候,我觉得法国人民真傻,其实有很多技术值得宣传,但他们觉得这些安全措施是应该的,有什么好宣传的呢?比如自动落锁。那天我带着朋友驾着小狮子兜风,跟他总结我家小狮子的安全宝典:一部车里面有三个地方!车头部分,有一根防撞梁,驾驶员操控台里面也有一根很粗的梁,车尾也是一样,四扇门里面都有加强筋,整个四周把人的安全都考虑进去了,很人性化的。同时当外部受到碰撞以后也有保护作用,外部用的塑料件,既能吸能,又能保护被撞物体或者对人体起缓冲作用。

有一次小狮子闹脾气出了点问题,我就带他去“东标蓝盒子”看病去,正好他们接了辆棘手的车:修理费用高达92000元,但车内人员也就驾驶员受了点皮外伤,到医院包扎一下就OK了。“我修到现在还没有碰到过驾驶员和乘客的重大伤亡事故!”一位老师傅得意地说,“大家都说我们的车屁股厉害,撞车往往人家车头面目全非了,我们毫发无损!”哦,原来是“铁屁股”啊,呵呵。

3·15快到了,据说上海各家蓝盒子都会有特惠活动推出,我家小狮子又有福喽!

