

迈腾开始预售、华普推出三厢海域、华泰汽车将推出两款全新车型,在车市竞争日趋激烈的情况下,成熟的汽车厂商正在不断完善自己的产品线。因为,只有产品布局合理,才能在愈来愈被细分的市场上赢得竞争、脱颖而出。

# 提升竞争力 厂商优化产品线

本报记者 李莉

## 迈腾全系产品 正式接受预订

记者从一汽-大众经销商河南合众汇金获悉,6月25日,一汽-大众销售有限责任公司(以下简称一汽-大众)宣布迈腾1.8TSI开始预售,全国一汽-大众迈腾授权经销商开始着手接受迈腾各车型的预订工作。即将全面上市的迈腾1.8TSI有手动型和手自一体型两大类6款车型,分别为5速手动标准型、5速手动技术型、5速手动舒适型、6速手自一体技术型、6速手自一体舒适型、6速手自一体豪华型。同时,迈腾还将推出一款更适应城市路况的2.0L 5速手动标准型。

一汽-大众相关负责人称,即将上市的迈腾1.8TSI和2.0L根据不同的配置设置多款型,全面迎合不同消费者的需求,即日起,消费者可以到一汽-大众迈腾授权经销商4S店,预订自己心仪的车型。同时,各授权经销商也开始接受有购买意向的消费者到4S店登记预约迈腾试驾活动。

## 华泰全系车型 将亮相长春车展

以“科技创新,节能环保”为主题的第五届长春国际车展,将于7月14日在



即将参加长春国际车展的华泰圣达菲

长春国际会展中心拉开帷幕。届时,凭借世界顶级柴油发动机技术,引领节能环保车潮流的华泰汽车集团,将携旗下华泰特拉卡及圣达菲全系列SUV车型在车展上集中亮相。

据悉,在此次车展上,华泰汽车集团将重磅推出两款全新车型——华泰圣达菲1.8T及华泰特拉卡2.4MPI豪华版。如消息属实,将标志着华泰汽车旗下的车型系列已进一步趋于成熟和完善。

近年来,受国家政策和燃油价格影

响,消费者在购买SUV时,不仅追求卓越的越野性能,而且要求最佳的节油效果。1.8L~2.4L区间的SUV车型,在最佳越野性和最佳节油性之间找到完美的平衡点,因而受到消费者的青睐。根据中国汽车工业协会数据显示,1.8L~2.4L排量区间的SUV车型,市场需求量最大,被业界称为“黄金排量”。华泰圣达菲1.8T及华泰特拉卡2.4MPI豪华版如在长春车展的亮相和上市,将对SUV市场产生极大的冲击。

## 上海华普海域三厢 正式登场

上海华普汽车4月9日启动“蓝海行动”,全系列车型价格进行大幅下调后,现又以48888元的优惠价推出海域三厢1.3L新款车型。作为上海华普汽车河南省代理商——河南云海汽车销售有限公司,于6月30日在郑州市宇达国际汽车会展中心举行隆重的上市仪式。

海域三厢1.3L是目前中国轴距2.5米以上,同时具有欧系底盘技术车型中价格最低的三厢轿车。上海华普汽车总经理刘金良在上海国际车展上接受记者采访时不无自豪地表示:目前在国内的车型中,如果要以4~5万元的低价买一部欧洲底盘技术的汽车,只有买上海华普汽车,如果要以4~5万元买一辆轴距在2.54米以上的汽车,也只有买上海华普汽车。拥有中级轿车的享受而以经济型甚至微型轿车价格销售的上海华普海域三厢1.3L,售价仅为48888元。它的超低价格门槛与高配置的完美融合,无疑给那些已经和刚刚达到小康生活的中国消费者一个极具诱惑力的全新选择:就是以尽可能低的付出去享受具有更高价值和技术内涵的轿车产品。实惠超值,无疑是海域三厢1.3L最具杀伤力的制胜武器。相信海域三厢1.3L将会在国内市场的广阔海域上激浪远航,获得越来越多消费者的认可和青睐。

## 品牌解读

### 观A级车市 A5壮志雄心

在中国这个群雄逐鹿的巨大市场上,A级车市无疑是车型最多、竞争最白热化的市场。作为自主品牌领头羊的奇瑞,面对如此激烈的市场局面,集多年造车经验倾力打造出A级家轿价值标杆——奇瑞A5,充分展现了奇瑞在A级车市场的决心与实力。

记者从河南新大陆了解到,自奇瑞A5去年年初重装上市之后,经过近一年的销量爬坡和市场打拼,销售情况就出现“井喷”和“爆棚”现象。1~4月,奇瑞A5平均月销量超7000辆,其中三月份更是高达10577台,与同门兄弟QQ、旗云一起,进入中国乘用车联席会TOP10排行榜。奇瑞A5成为奇瑞公司继QQ、旗云后,第三款月销量超过万辆,并进入中国乘用车联席会TOP10的车型。

而在A级车的这场市场博弈中,像奇瑞A5这样拥有完全自主知识产权的自主品牌,性价比远远高于合资品牌,奇瑞A5也因此拥有了更多“笼络人心”的资本,去赢得消费者的宠爱。看着满大街迅速多起来的奇瑞A5,我们有理由相信,在不远的将来,奇瑞A5很可能就是中国A级车市的标杆。

赵英

## 市场观察

# 你会买柴油轿车吗

透视柴油车市场冷销的背后

## 消费者普遍对柴油轿车不“感冒”

尽管政策利好,但是市场对柴油轿车的“热情”并不高。一汽-大众是最早将柴油轿车引入中国的厂商。一汽-大众的经销商都先生告诉记者,一汽-大众2004年就上了柴油轿车,并相继推出三款柴油车型——捷达SDI、宝来TDI1.9L和奥迪A6 2.5TDI。尽管销售一年比一年好,但总的来说,柴油车还是不好卖。据他讲,从第一款捷达柴油车推出至今,目前在国内销售的柴油轿车总量不超过10万辆。北京各汽车经销店里根本没有柴油轿车,因为柴油车在北京上不了牌照。虽然上海对柴油车没有明确限制,可笔者从上海一家一汽-大众经销店了解到的情况是,卖得也不好。据店员介绍,现在店里只有捷达柴油版,柴油宝来已经改成订单销售了。

为什么人们对柴油轿车不“感冒”?据笔者了解,在许多消费者的观念中,柴油车依然是低档车的代名词,他们很难把柴油车与轿车特别是高档轿车联系起来,这或许也是当年奥迪A6 2.5TDI柴油车上市一个月销售为零的原因。

“在报纸上也看到过柴油车省

“您会买柴油轿车吗?”几年前,如果向一位正准备买车的人提出这样的问题,相信十有八九会向你投来诧异的目光。因为在很多人眼中,柴油车总是与滚滚黑烟联系在一起。那么,在柴油轿车早已过了环保、技术关的今天,环保弦的再次绷紧,会不会引发消费者对柴油轿车的兴趣?消费者会买柴油车的账吗?近日,笔者就此采访了一些汽车经销商与消费者。

油,可谁愿意省几个‘油钱’而‘掉身价’呢?”在政府机关工作的李先生如是说。“柴油车的噪声大,开起来不太舒服。”做小生意的张先生以他原来开柴油SUV的经验,给柴油轿车下了如此结论。

### 此柴油车非彼柴油车

对于人们对柴油轿车的认识误区,相关专家予以了纠正。

专家指出,近年来,电控直喷、共轨、涡轮增压、中冷等先进技术的大规模应用于柴油发动机,不仅使柴油发动机原来噪声大、污染高的缺点得以根本改变,而且已经成为具有节能、环保优势的领先动力的

动的主体,拥有强大的话语权。

### SPS——“不是为了销售而销售”

据悉,为使“服务型销售模式”能够顺利推行,一汽奔腾特别施行了三项措施来“保驾护航”。核心措施之一就是SPS(全方位销售绩效支持系统,Sales Performance Support System)。一汽轿车销售公司负责人告诉记者,SPS将改变我们过去的一些做法,我们将成立SPS管理中心,通过管理中心的一系列有效措施,比如建立高效率的新人培训、二级网点的专业辅导等形式,实现展厅管理能力的提升,最终形成“以消费者为主”的服务销售模式。

在销售环节方面,一汽奔腾推出了“喜试连连,重重好礼”惊喜试驾活动。奔腾轿车“喜试连连,重重好礼”惊喜试驾活动共包括“来店有礼、试车有礼、购车有礼”,三重好礼等您拿。

### 软硬件提升 消费者“放心奔腾”

奔腾是一款自主研发的中高级商务轿车,它采用了日本和欧洲汽车技术中最先进的部分,吸收了中高级轿车的车身设计,主被动安全技术、内饰模块、NVH改善等先进技术,搭载了MZRL3V型全铝轻量化设计的发动机,在澎湃动力与安全舒适之间取得了良好的平衡。

一汽奔腾不仅装备了制动防抱死系统(ABS)、电子制动力分配(EBD)、牵引力控制系统(TCS)、动态稳定控制系统(DSC)、电控辅助制动系统(EBA)五位一体的主动安全电子装备和电脑防盗系统,而且车身采用加强型的3H高刚度设计,达到了欧洲NCAP五星标准。

一汽奔腾为消费者考虑,苦练内功,从而让消费者得到更多实惠。这不但是一汽轿车的企业文化使然,也显示了一汽集团一切从实际出发,对消费者负责的发展态度。

孙瑾



## 政策松动带来 柴油乘用车发展契机

从当前情况看,国家对于柴油轿车的鼓励态度日渐明朗。在去年年初国家六部委联合发出的《关于鼓励发展节能环保型小排量汽车的意见》中,已明确提出鼓励开发、生产柴油轿车;中国资源综合利用协会资源节约与代用专业委员会也曾发布《中国柴油轿车发展建议书》。眼下,《中国应对气候变化国家方案》更成为柴油轿车发展的“加速器”。

事实上,一些具有敏锐眼光的国内汽车厂家已经看到这一发展机遇。华泰汽车、奇瑞、长城等汽车厂商近年来一直致力于清洁柴油车技术。华泰汽车上上了30万台具有欧IV标准的清洁柴油发动机项目,长城也与国外公司合作开发了技术领先的燃油共轨柴油发动机,目前已应用于哈弗CUV上。

不过,柴油轿车的前景如何目前还很难说,消费者观念的转变还有个过程。但在政府、企业各方的共同努力下,势必会发生重大变化。

陈晓芸

编者:刚刚颁布实施的《中国应对气候变化国家方案》明确了对柴油车的政策鼓励,从而使柴油车的发展问题再次成为人们关注的热点。如今柴油技术的发展已经使其在节能、环保方面的优势凸现,甚至被称为绿色环保动力。近年来,随着能源紧张与环保呼声的日益高涨,一些汽车企业已经看到节能环保型柴油乘用车的市场前景,并开发、投放市场了一批新车型。然而,消费者是否了解柴油轿车的优越性?他们是否接受柴油轿车?

## 车市活动

### 中原车界成立客户关系管理论坛

6月28日,中原客户关系管理论坛在河南长江正式成立,北京现代、一汽丰田、一汽大众、上汽通用、宝马和一汽马自达等众多品牌的客户关系部加入了此论坛。

据了解,随着汽车消费群体逐渐扩大,对汽车服务商的服务水平和服务内容有了更高的要求,只有更准确的把握客户的心理,更周到和全面的为客户服务,各汽车经销商才能赢得客户的信赖,在众多的品牌和商家中脱颖而出。据中原客户关系管理论坛的发起者——河南长江客户关系部经理郭兴旺介绍,该论坛是以个人身份申请加入的非营利性组织,通过经验交流和相关培训、学习,培养出兼具理论和实践双重经验的职业GRM(客户关系管理)经理人,完善客户服务的职能,扩大各汽车品牌经销商客户关系部的服务范围。

郭思贝

### 福特天道启动二手车置换

日前,河南天道已正式启动二手车置换业务,为喜爱福特车的河南消费者开通方便之门。

据河南天道相关负责人介绍,公司依托福特汽车的品牌优势推出的二手车置换服务,为广大换购需求用户提供省时、省事、省心、省钱等全方位的增值置换服务,真正实现顾客利益最大化,快速实现客户换购福特产品的需求。此次置换不分品牌、不分车型均可置换福特品牌下的福克斯、蒙迪欧、S-MAX、翼虎、林肯领航员系列车型。

翟耀

## 数字车市

1000辆

### 斯柯达明锐两周交货突破1000辆

上市仅两周的上海大众斯柯达明锐显示出强劲的市场竞争力。从6月6日上市后不到两周的时间,Octavia明锐的用户交货量已经突破1000辆,定金订单用户数也不断增加,达到日均130辆的水平。

据了解,Octavia明锐是上海大众引入欧洲百年品牌斯柯达后的第一款车型,融合深厚的文化底蕴和先进的汽车科技于一体,被业界称作拥有“黄金动力组合”的中级车“实力新风范”车型。斯柯达经销商河南裕华上捷相关人员告诉记者,现在消费者预定的部分车型要二个月左右才能拿到车,部分心急的消费者主动提出愿意加价拿现车或是愿意多交定金以希望早点拿到车。

针对此种现象,上海大众的相关负责人表示:现车加价销售的情况只是个别经销商的行为,厂家正在确保高品质的前提下努力增加产量,同时也将通过各种渠道和方法来阻制经销商的加价行为,特别是对定金订单用户。

贾宏玲

16.98万元

### 2.0L马自达6价格下调

日前,记者从一汽马自达4S店河南裕华紫光获悉,上市不足三个月的07款2.0L手动挡马自达6价格已悄然从17.98万降至16.98万元。该店负责人表示,最近到店和电话咨询的顾客量大大增多,价格下探只是原因之一,07款马自达6亮丽的外形、出色的操控,以及出众的性价比才是最大优势。

据了解,07款2.0L马自达6配备了B级高端车型才有的豪华装备,如6安全气囊、自发光仪表;在动力、操控、安全、经济等多项性能关键指标上,表现优异,马自达6 2.0L最大功率为108kw,最高车速达到211km/h,功率质量比为0.078kw/kg;百公里时速的制动距离仅为37米,是同级别轿车中的最好成绩,制动性能突出;90公里等速油耗仅为6L,油耗不仅低于同级别竞争车型,甚至比许多A级车型还要低。07款马自达6拥有B级车的尺寸、配置和性能,价格却下探至A级车的区间,对消费者来说,以A级车的价格,购买一款性能出色的B级车,吸引力显而易见。

魏瑞娟

2600辆

### 众泰2008进入自主品牌前三甲

近日,中国乘用车联合会公布了最新统计数字,5月份乘用车各品种较上月均呈不同程度下降,但与去年同期相比,5月份汽车销量增长却依然明显。多用途乘用车(SUV)销售2.80万辆,比去年同期增长66.95%,高于其他类型乘用车,表现抢眼。其中自主品牌新锐代表——众泰2008以2600余辆的销量继奇瑞瑞虎、长城哈弗后,昂首迈入自主品牌销量前三甲。

伴随中国经济的快速发展,汽车消费市场也取得了长足的进步,交通的拥挤、工作生活节奏的加快,使休闲和娱乐成为人们关注的焦点。但大多数的家庭基本上还只能拥有一辆车,他们对这一辆车寄予很大的希望,希望它既经济实用,又时尚靓丽;希望它既能交通代步,又能周末郊游;希望它既有舒适性又具备良好的越野通过性。不少消费者开始对于排量小、座位高、视野好和驾驶灵敏的休闲多功能车,表现出一定的好感和购买偏好。这些休闲多功能车既保留了越野车“高底盘”的通过性、“大空间”的宽敞性,也新增了“轿车化”的节油性、舒适性和灵敏性,成为一些讲求个性用户的时尚选择。

王群

38865辆

### 奇瑞汽车销量获亚军

记者从郑州之星获悉,5月,奇瑞汽车以38865辆的销量赶超上海通用和上海大众,夺得当月乘用车企业销量亚军,其中在竞争最激烈的A级车领域,奇瑞以23357辆的销量仅次于一汽大众,位居第二。而作为奇瑞A级车主力品牌旗云,更是贡献了10917辆的近50%的销量,这款奇瑞的经典品牌为奇瑞成为A级车市场的主流厂家,再一次发挥了得力干将的作用。

步入2007年,A级车市场新车频繁推出、竞争愈加惨烈,在这个竞争白热化的市场中,旗云用胜似闲庭信步的气度,月平均销量达9261辆,其中3月、5月更是高达万辆以上,持续演绎着宝刀不钝、老树常青的连续剧。旗云上49800元的超低价格一举树立了同级别车型的标杆价格,丰富高档的配置、百公里5L左右节俭的油耗,500家密集的服务网点24小时不间断服务,比同类车型便宜30%左右的备件价格……旗云的经济实惠不是以低价格这一个点作为诉求,而是在购车、用车、养车整个过程中实现了完美表达。

旗云是最广大的普通消费者值得信赖、值得选择、值得拥有的国民车型。现在郑州之星正在推出旗云的分期付款活动。

刘明