

金秋九月，“新车为王”和“价格为王”的法则依然统治中原车市：新车被寄予争夺市场份额的厚望，一汽-大众、上海华普、东风悦达起亚等厂商则推出促销措施直接让利给消费者。



车市活动



“金九”车市竞争白热化

本报记者 李莉

老车降价与新车“争宠”

“新款上市老款降”已然成为车市规律，受新车上市的影响，在售的老款车型优惠加大，东风标致307、广本思迪、奔腾等表现尤为抢眼。

在东风标致河南神源4S店，降价逾万元的旧款307交易量节节攀升。9月12日上午，记者在该店展厅看到，销售顾问正在忙着给顾客交车，据记者粗略统计，半个小时内，近10拨消费者直奔307而来，销售人员告诉记者：“东风标致307作为一款上市3年、相对已经成熟的车型，与老款相比新307的主要改动在外形上，对于那些非追新族而又重实际的消费者来说，趁着改款换代时购买是个不错的选择。”

一贯以保值率较高著称的德系车一汽-大众也采用了新车与降价“两条腿走路”的市场策略。

据河南合众汇金市场部经理侯娅霞介绍，3月份全系车型降价、6月份宝来促销、7月份真情200万辆、8月份汽车文化节，对老款车型接连不断的降价促销活动让一汽-大众摆脱了车市传统淡季的阴霾。7月份，国产迈腾上市引发了消费者的购买热潮，担纲一汽-大众的销售主力。侯娅霞告诉记者，与日

系车相比，德系车都属于“慢热”型，从9月份的销售势头来看，迈腾的后劲很足，“在9、10月份以及年底迈腾的后发之势应该有明显的表现。”

车商促销回馈消费者

据东风悦达起亚汽车有限公司河南区域负责人晏育文介绍，为了在“金九银十”更好地提高东风悦达起亚品牌影响力并真情回馈广大消费者，推出了一系列活动：作为2007年女足世界杯赞助商，从9月12日~9月30日期间推出赛拉图特惠价8.78万，并且在9月23日前到店试驾赛拉图即有机会获得女足世界杯决赛门票。据河南新裕隆、河南双盛介绍，10月23日之前到店试驾赛拉图RIO锐欧，即可参加“天天送锐欧”抽奖，每天1名获奖者。晏育文表示，开展以上活动，正是出于对产品品质的强大信心，这种信心同时体现在“发动机、变速箱5年/10万公里”的超长保修政策上。

近日，记者从上海华普河南云海汽车销售有限公司获悉，即日起我省内购上海华普汽车的用户，发动机质量担保50万公里（10年），这在我省自主汽车品牌发动机质保50万公里为首例。在刚刚过去的8月份，

上海华普实现汽车销售结算2507辆，与去年同期相比增长99.44%，进入9月份，云海继续以全系车型酬宾价促销政策优惠于消费者，海尚三厢1.5L酬宾价52888元。

一汽-大众经销商河南裕华奥捷日前推出“五福邀天下 大众迎金秋”系列主题活动，在9月为消费者营造独具特色的购车体验。活动期间，消费者购捷达、宝来、高尔夫都有大礼相送。同时，迈腾试驾试驾也将成为活动的一大亮点，科技的魅力将在激情驾驭中完美展现。目前，活动第二阶段（9月11日至9月25日）“感恩中秋”正在进行，节日购车更有特别好礼相赠。

新车攻城略地抢占市场

“消费者喜新厌旧的消费心理让新车销量增长迅速，也推动了汽车厂商力推新车的步伐。”长安福特经销商河南天道市场部经理翟耀认为，上市新车可以丰富车市各级别车型种类，为消费者提供更大的选择空间，“更多新车型可看、可选，会吸引更多消费者走进市场。”

记者了解到，新车赚取的不仅仅是人气，

强化、一个弥补的工作。这方面应该讲要更加优于上一代蒙迪欧，而且这款车的长度达到了雅阁的4.85量级，轴距则接近2.9米，也是同级车中空间最大的一款。

由于新蒙迪欧和新马6不再使用同一平台，因此福特布了一个马自达6与福特新蒙迪欧双剑齐发的局，要对付的主要对手则是雅阁。

雅阁八代
加分：运动外形、合适的定位、价格
减分：上市时机稍晚

新雅阁如此静默，展品不仅摆在一角，而且只写明是SPORT款，此运动型在美国已经推出，但是，我们还是要等到东京车展，甚至广州车展时才能见到真正的广本新雅阁。今年，广州本田的自主品牌计划公布后，一直处于静默期，事实上，广州本田正在等待对中级车市场致命一击，这就是第八代雅阁。

本田技研会长福井威夫在回答记者提

问时曾评论认为，本田是一个单款全球车卖出百万台的企业，而不会像经销商希望的那样三天两头的推产品。但在中国市场，新车效应很强。这两年，广州本田在换代车上一直没有大动作，只在思迪和奥德赛上做一些年度改款，因而人气有流失的风险。在店面，针对老款雅阁的降价幅度在3万以上，说明经销商已经准备好迎接新雅阁了。

奔驰新C级
加分：品牌吸引力、时尚前脸和优异的质量
减分：配置色的选择

奔驰新C级的两款不同前脸格栅选择显然会非常迎合中国人两种不同用户群的需求，老板们喜欢典雅型，而新贵们多半会欣赏大LOGO的前脸。这款车开起来非常灵活，乘坐感觉没得说，最新一代空气悬挂的特性会让你非常舒服。而机械增压的车也比涡轮增压更易掌控，更具亲和力。当然，新C的手动挡，多数私人用户也会认为这样的搭配比较掉价。

奔驰东北亚大区CEO华立新在接受记者专访时表示，奔驰中国的战略正在向更加灵活的目标转变，“比如大家关心的新C级问题，我们现在可以明确地说新C将在年底国产，而在此之前的过渡期，我们将通过进口方式来满足用户的需求。”

虎子

车市导购

新马六

加分：外形、内饰
减分：舒适性、价格

在3号展馆，新马自达6安静地站在大舞台上。中国，很多用户是把它当作大众喜爱的中级轿车而购买的。

一汽马自达销售公司总经理于洪江称“新马自达6上市之前，将旧款马6和代销的马3冲上量，这是我们当前最重要的工作。”

1~7月销量，马自达6的月均销量一直徘徊在5000台以下，不温不火的市场表现直到7月末才有所反弹。前7个月，凯美瑞、雅阁、领驭和君越分别处在9万、7万和4万三个量级上，而马6只能和蒙迪欧、天籁挤在2万台的狭小空间里拉不开距离。不过，于洪江称马6基本上还是2003年的那一代车，而且从销量增幅来看，当时推出的几款车都处在下滑区间。于洪江相信，只要新马6上来，马6WAGON的定位又能在几个月清晰化，马6将形成丰富的产品线。把跑车的定位抬上去，把WAGON的价位拉下来，从而将马6轿车的空间拓宽，成为多数用户喜欢的中级家轿。



法兰克福车展 我们能买到的车

蒙迪欧三代

加分：外形、工艺水平、安全标准、运动套装
减分：缺乏明确特色

蒙迪欧第三代同样摆在法兰克福展馆的3号三层。它的特点用长安福特自己的总结就是“德国工艺、欧洲设计、安全突出”，特别是在安全性和油耗上，蒙迪欧进行了一个

降价 真实惠还是伪噱头？

8月初，东风悦达起亚对旗下主力车型07款赛拉图进行了价格调整，其中最高降幅达14000元。此举一经推出立即受到了消费者的热烈欢迎，并产生了良好的社会效应。迫于07款赛拉图带来的巨大市场压力，作为竞争对手的北京现代于日前宣布对旗下的伊兰特进行降价促销，从10.48万~14.18万元下降到8.98万~12.68万元，平均降幅达12.3%。然而此次降价选择的时机却引发了业内人士的广泛讨论，媒体撰文质疑：新款伊兰特入市在即，此举更像是个噱头，颇有清空库存的嫌疑。那么现在真的是购买伊兰特的最佳时机吗？

目前在中国投产销售的伊兰特的原型车为韩国第六代Elantra，最早于2000年在韩国上市。此款伊兰特从原型车上市到现在已经经历了整整8年的时间，其研发更是可追溯到上世纪后期。按照车

型五年一周期的基本换代原则，此款伊兰特早已应该退市。也正是因为如此，在同级别车型的竞争压力下，伊兰特已逐渐丧失市场竞争力。

据了解，全新一代国产伊兰特已确定于2008年3月上市，目前老款伊兰特剩下的9万余辆库存只有半年的消化时间，这也许是伊兰特降价的真正原因。从目前可以得到的信息看，将于明年登场的新一代伊兰特外观与赛拉图颇为神似，而在动力性方面全新伊兰特虽然比老款有了一定程度的提升，但却与赛拉图的参数接近。而北京现代很有可能为了清掉老款车的库存，在新车上市初期采取比较高的定价策略。与之比较，步步为营的赛拉图显然厚道得多。

伊兰特降价到底是真实惠还是伪噱头，相信市场自有公论。 新裕隆 双盛

售后服务为立业之本

随着汽车市场竞争日益激烈，河南宇缘把优良的售后服务作为企业的立业之本，不断完善售后服务工作细节，致力于提升公司及比亚迪双品牌。目前，河南宇缘把提升服务满意度作为售后工作的重点之一，正在逐步依靠自身的品质和细致的服务赢得广大消费者的青睐，同时，汽车售后服务及系列营销活动也使得河南宇缘服务口碑和品牌形象得到稳步提升，为河南宇缘汽车公司打下了坚实的基础。

魏瑞娟

4S店风采

河南宇缘：与自主品牌共创辉煌

畅销品牌助企业发展

目前，中级车市是汽车市场竞争最为激烈的阵地，但比亚迪凭借其自身优良的性价比迅速成长为自主车型。

自2005年9月上市以来，销量逐月大幅增长让比亚迪汽车成为本土增长最快企业，其主力车型F3是抗击外资、合资品牌的主力车型之一。实际上，早在2006年，比亚迪F3在部分区域市场的销量就超过某些畅销合资品牌，成为国内为数不多可以与合资品牌车型抗衡的自主品牌。目前，比亚迪已经成为中级轿车市场上唯一能跨入月销量过万辆的本土品牌单一车型，与合资品牌别克、凯越、福美来一起成为月销量万辆阵营中的“四大金刚”。

河南宇缘汽车销售服务有限公司是比亚迪汽车在河南省销售服务旗舰店，经营汽车销售、配件销售、汽车美容、汽车装饰等业务。

科学管理助企业成长

河南宇缘自成立以来始终坚持“以质量求生存，以

车市观潮

一路同驰骋

比亚迪汽车 BYD AUTO

白金版 5.98万起 新喜上市

F3 精·致·致·尚

三菱高效轻载发动机 双安全气囊 LED自发光仪表 ABS+EBD 倒车雷达
2年6万公里保修 双层双模电动天窗 中文八方向显示防眩后视镜 方向盘音响控制系统
西班牙钢板冲压技术 德国杜尔油漆工艺 四轮碟刹 自动开启前大灯

河南宇缘比亚迪4S店 中原西路与西环路交叉向西800米路北 4S店电话：0371-67607111 67607888 北环宇缘汽车广场：0371-63501000 63501333 知州路中博汽车B5展厅：0371-63167999 24小时售后服务热线：0371-67607555

★庆祝河南宇缘比亚迪评为中西部地区唯一一家五星级服务店

招聘：销售顾问5名 行政主管1名 行政文员1名 售后服务接待2名 信息员1名 司机1名 电话：0371-67607880

合众汇金举办迈腾车主联谊会

9月16日，一汽-大众合众汇金公司举办以“我为迈腾找个家”为主题的首届迈腾车主联谊会，地点选择在环境优美的思念果岭山水。在活动前期报名中，客户纷纷报名参加，合众汇金首批选取了12个幸运车主，上午9点，12台迈腾车浩浩荡荡地开往思念果岭，路上，迈腾大气、硬朗的外形引来无数行人注视的目光。

联谊期间，合众汇金的技术专家为车主们讲解了迈腾的日常保养以及驾驶中应该注意的事项等问题，稍后的自助烧烤、高尔夫球练习更让迈腾车主玩的不亦乐乎。据河南合众汇金负责人介绍，迈腾轿车作为一汽-大众首款B级轿车，自7月10日上市后，目前河南市场已经拥有将近500台迈腾，合众汇金公司非常重视迈腾客户的服务工作，此后类似的联谊活动还将持续进行。

刘明辉

海格客车服务青岛国际帆船赛

记者近日了解到，好运北京2007青岛国际帆船赛在青岛落下帷幕，苏州金龙生产的海格客车，作为赛事组委会的指定大客车，其排放标准、智能化、性能、可靠性达到了奥运会相关服务标准。本次帆船赛作为2008年奥运会帆船赛的预演，全部的组织工作完全按照奥运标准举行，海格客车作为本次比赛的赛事交通服务用车，在15天的比赛中承担了来自51个国家和地区，467名选手、320名随队官员的接送工作。在繁忙的赛事服务工作中，海格客车以乘坐舒适、运行稳定、零故障率受到了运动员、裁判员和各国体育官员的赞扬。

刘涛

河南中植为郑州创模做贡献

伴着“中原崛起”的号角，作为中原腹地的代表——郑州，开始从各个方面努力更上一层楼。郑州市管城区陇海马路街道办事处、西大街街道办事处在上级领导的指示下，联合河南中植汽车销售服务有限公司在郑州市主干道投放大量墙体公益广告，提醒市民规范自己的行为，为建设新河南、大郑州贡献自己的力量。

醒目的标语，漂亮的背景，在紫荆山路和西大街上形成了一道靓丽的风景线。

杨勇

尊驰欧洲碰撞成绩不俗

近日，由西班牙IDIADA伊迪亚达汽车技术股份有限公司完成的碰撞测试中，中华尊驰轿车成功达到目标。

这是迄今为止自主品牌碰撞测试中(按欧洲NCAP的标准)获得的最好成绩，标志着华晨汽车已率先跨越如梦魇般缠绕在自主品牌心头的“碰撞门”，自主品牌轿车品质开始全面与国际接轨，中国汽车走向世界的道路将更加宽广。据河南裕华晨光介绍，此次试验项目参考欧洲NCAP正面64km/h 40%ODB和侧面50km/h碰撞。测试中，中华尊驰安全气囊均可正常自动打开，保证了驾乘人员的安全；车门全部顺利打开，让车内假人有足够的腿部空间，从车内安全撤离。碰撞发生时，中华尊驰由于前纵梁前端采用吸能式结构设计，从前到后结构强度逐渐变大，将碰撞时产生的纵向力分解，同时在发动机舱上部各有一纵梁起到双重保护的作用，大大降低了伤害程度。最终参照欧洲NCAP的试验、检测和评价标准达到20.46分(欧洲NCAP三星17-24分)。

中华尊驰作为华晨汽车“高起点自主创新”的经典之作，由世界顶级汽车公司的技术支持，关键零部件由国际知名厂商提供，并与宝马共线生产，先后通过国际权威机构英国MIRA公司ECE98级安全碰撞试验、在欧洲上市所必须的ECE欧洲汽车安全标准测试。

李伟

河南万通一汽祈福献爱心

9月16日，大行汽车家园——河南万通一汽新展厅召开了“参禅南海寺·爱心满中原”活动新闻发布会及万通一汽新展厅开业捐赠仪式。

“参禅南海寺·爱心满中原”是一汽-大众在迈腾轿车上市、万通一汽新展厅开业之际，与大行汽车家园共同发起，万通一汽与河南省红十字会联合主办的慈善公益系列活动，由参禅之旅、慈善拍卖会、爱心捐赠仪式三个部分组成。

据万通一汽相关负责人介绍：“南海禅寺”是目前亚洲第一大寺院，并将在10月12日举行开光盛典，届时，万通一汽将为前来参加开光大典的全球108位高僧提供迈腾轿车作为佛事活动间的高级礼宾用车，高僧们将为礼宾用车开光加持。佛事活动结束后，万通一汽将对开光后的迈腾轿车进行拍卖，正常车价之外的拍卖所得将捐给河南红十字会，竞拍车主将得到一汽-大众迈腾轿车及万通一汽良好的服务。即日起广大有意参加开光盛典的消费者可以到河南万通一汽新展厅办理订车、拍卖手续，拍卖时间将在10月份佛事活动结束后进行。

魏瑞娟