

车市资讯

河南新汇通蝉联销售冠军

记者从日前召开的2007年吉利汽车总结大会获悉,河南省新汇通以吉利“自由舰”2007年全国销售冠军及吉利汽车全车型2007年全国销售第五名的优异成绩在全国经销商中脱颖而出。

连续三年蝉联全国销售冠军的优异成绩与自由舰自身的优良品质和河南省新汇通完善的优质服务密切相关。08款自由舰集吉利多种研发、技术成果于一身,结合其时尚靓丽的外形、人性化的性能配置,以“灵·韧·静·美”四大特色卓越呈现,将技术与艺术完美融合。超强的综合实力,超高的性价比,让08款自由舰在品种繁多的经济车市场上脱颖而出。河南省新汇通根据市场状况制定了多项硬软件整改,并投资数百万元在繁华路段建设了高标准的新汇通4S店,方便消费者赏车、购车,同时,“自由舰俱乐部”组织的各种特色活动也增进了河南新汇通与已购车用户的沟通。

张静

江淮汽车打造瑞鹰特训营

3月1日,江淮世纪阳光店内嘉宾云集,来自全省的众多瑞鹰“粉丝”参加了由江淮瑞鹰主办的“全能驾驶特训营”活动。上午,由来自国内的著名教练和赛车手携雷力专业驾驶团队对学员们进行了理论上的培训,下午在黄河滩,充分体验瑞鹰的雄风。

据了解,由江淮瑞鹰主办的“全能驾驶特训营”自去年年底在广州车展推出以来,就得到了所有SUV车型用户及爱好者的欢迎。特训营所到之处,不仅让广大汽车用户掌握了实用的技能,而且也成为了各地汽车市场的轰动事件。世纪阳光余志勇说,与常规的试乘试驾活动和训练营相比,瑞鹰全能驾驶特训营具有鲜明的特点,这方面,既来源于瑞鹰车型在公路及野外路况下的不同特性,也取决于特训营教学内容的多样性。

枫云

裕华上捷 奉献电影“盛宴”

3月1日晚,河南裕华上捷明锐人士专场电影盛宴在奥斯卡影院隆重上演,众多客户和媒体人士体验了一把电影盛宴的特殊魅力。

为回馈广大客户对裕华上捷的信任和对上海大众斯柯达明锐品牌的认可,裕华上捷从2月底众多慕名到展厅参加斯柯达明锐试乘试驾的客户中,随机抽取了50名幸运者,邀约其携家眷欣赏3月1日晚公司组织的“上海大众斯柯达明锐人士专场电影盛宴”活动。裕华上捷相关人员表示,以后类似的活动还会不间断地举行,活动覆盖面会更广,以此来感谢广大新老客户对裕华上捷的支持和厚爱,并深度体现上海大众斯柯达“humantouch”人文关爱精神。

张磊

金水河畔,春江水暖、杨柳抽芽、迎春花吐蕊……随着天气回暖,春的气息渐浓。汽车市场,新车密集上市、价格加速调整、促销活动频频……车市也结束了春节过后的冷清“休整期”,步入了生机盎然繁忙的阳春。

新车突击上市

一年之计在于春。今年,照例有不少新车带着“开往春天的地铁”与消费者见面:

2月20日,东风标致两厢307的上市给愈来愈庞大的两厢车消费群体带来了新惊喜;2月22日,长安汽车新版奔奔正式上市销售,微轿市场再添精品;2月23日,上海大众途安新一代正式登陆中原汽车市场;2月28日,一汽丰田全新VIOS威驰全国上市,目标客户直指“80后”人群;同一天,去年MPV销量冠军广州本田奥德赛08款新车型正式上市,以更加丰富的配置、更加具有竞争力的价格给中高级MPV市场带来新冲击,同时,1.3L飞度·型动派也在全国的广州本田特约销售服务店登场;同日,上海汽车荣威750 2.5V6之后推出的第二款新车型——荣威750 1.8T上市,成为上汽冲击主流商务轿车市场的又一“利器”;3月1日,丰田FJ酷路泽登陆河南;3月3日,一贯以高端形象示人的克莱斯勒推出其首款走量车型——铂锐,原本就很热闹的中高级车市场再起风云。

除此之外,不少没有新车型推出的厂家也不愿错失春的商机,推出热销车型的“新版本”:一汽丰田推出卡罗拉运动版,广汽丰田则推出凯美瑞200E真皮版,在给消费者带来更多选择的同时也换来市场关注度的再度升温。

3月份,新车上市的步伐将加速:预定于3月12日上市的东风日产逍客也开始了上市的倒计时,南汽名爵跨届车型MG 3SW、比亚迪全新

车市导购

新车多 促销旺

专家教你理性选车

进入3月,新车密集上市,各大汽车厂商也不失时机地向消费者抛出“橄榄枝”。不过,面对各类型的降价或者优惠,消费者也会犹豫不定:有的为了货比三家错过了最佳购车时机;有的持币待购,当下定决心时却错过了经销商优惠最多的时期。

消费者在购车时考虑以下几点建议,可以避免很多不必要的麻烦。

量入为出 明确自己的承受力

俗话说:没有20万不要买10万以上的车。有的消费者在买东西时经常“感情用事”,图功能全,外观漂亮而倾囊所有购入,结果却发现自己花了很多钱买了一个超出自我用途的东西,造成资源浪费,财产损失。专家提醒:汽车不是一次性投入消费品,价格越高的车,后期需要投入的费用通常也越高。若是普通工薪阶层,绝对没有追求大而全的必要,购车一定要理性。

另外,对于那些分期付款购车的消费者来说,除了考虑第一次首付时的承受能力,还要考虑一下以后每个月要给金融公司交还的分期贷款费用。

新车密集上市 促销强势出击

车市春光无限好

本报记者 李莉



中级车比亚迪F6等车型都将在3月相继上市。

降价促销攻势展开

尽管一些业内人士还在为今年车价的涨跌问题做各种预测与争论,但2008年的第一波降价潮已经开始“袭击”车市,自主品牌比亚迪以及海马汽车2月底的官方调价为此种争论定下了输赢。

2月27日,比亚迪打响2008年经济型家轿市场价格战的第一枪,正式对旗下热销车型F3实行官方降价,降价幅度高达1万元,成为春节后国内汽车市场的首个官方降价;2月28日,海马汽车强力跟进,对福美来全系车型进行降价,最大降幅达到8000元,成为新一代福美来上市一年半以来的首次官方降价。

在中原汽车市场,经销商对3月份市场的回暖也充满了期待,广州本田、长安福特、北京现代等不少经销商已经开始着手推出各种促销活动,吸引2月份持币待购的消费者。

长安福特经销商河南天道市场部经理翟曜透露,公司在销售及售后方面的市场营销活动已经全面展开,截至本月底,消费者购车将获赠大礼包,购买指定车型可获赠交强险;在1.3L飞度·型动派上市的同时,广州本田郑州3家4S店也掀起了三月份的促销热潮,为购买飞度全系车型的顾客送上赠送首年交强险、赠送燃油油票等三重贴心大礼;上海大众斯柯达4S店河南裕华上捷则启动了“0利率”优惠信贷方案,购买明锐指定车型即可享受为期一年的“0利率”贷款优惠;河南世纪阳光发起了“新车万里送春油”活动,消费者购买江淮瑞风、瑞鹰均可获赠10000公里的汽油。

首轮价格调整有望3月完成

业内人士分析,尽管今年汽车厂家面临原材料及人工使用成本不断上涨的压力,但在各大厂家纷纷提高产销计划及新车密集上市的影响下,还会有更多企业迈出降价的步伐。

河南新裕隆副总经理孙开钢认为,每年3月份都是厂家首轮新车、改款新车密集上市的时期,一系列的新车将对市场上现有车型造成冲击,而应对这种冲击最直接的办法就是降价。他表示,从目前到月底,将是今年车价调整的高峰期,为了抢占市场先机,厂家上半年的价格变动一般会在3月份完成。

上市新车链接

铂锐以品质赢天下

据北京奔驰-戴姆勒·克莱斯勒汽车有限公司授权经销商河南涌金负责人透露,日前,北京奔驰-戴克举行了“铂锐品质,完美呈现——克莱斯勒铂锐质量万里行凯旋暨预售发布”的庆祝仪式,同时公布,克莱斯勒铂锐2.0L、2.4L、2.7L三种排量车型的预售参考价格区间为18万元~25万元,并开始接受预定。

铂锐作为中、美、德三方通力合作的一款战略车型,不仅是中国第一款采用豪华车工艺来打造的世界级中高级轿车,同时也是一款品质之车和价值之车。与竞争对手相比,铂锐强大的竞争力集中体现在其同级车中卓越的燃油经济性、最高级别的安全性、时尚动感的外形和环保性能以及豪华车才拥有的全方位售后服务体验上。

丰田FJ酷路泽登陆河南

3月1日,广汽丰田富达航海路店、骏驰金水路店联合举办了“心无界、行无限——FJ酷路泽登陆河南发布会”。FJ系列是丰田越野的经典品牌,在北美市场非常畅销,FJ酷路泽的引进,将进一步丰富广汽TOYOTA渠道的产品阵容。FJ酷路泽在中国提供了7种颜色,其中包括丰田从来没有采用过的黄色和蓝色,售价为45万元。

据介绍,FJ酷路泽不仅有前卫时尚的外观和一流的越野性能,舒适感和安全性方面也表现出众,可以称为丰田技巧、技术和传统的结晶。为了追求出色的越野性能,FJ酷路泽搭载了丰田声名卓著的VVT-i4.0L V6发动机,强劲的发动机与5速自动变速器的完美结合,确保能够释放出源源不绝的动力。

荣威750新车 主打商务市场

2月28日,上海汽车荣威750 1.8T全国上市,据河南旭致汽车销售公司市场部人员介绍,荣威750 1.8T的上市将荣威750产品从四款增加到七款,进而全面增强其在商务车市场的竞争力。

作为上海汽车继荣威750 2.5V6之后推出的第二款新车型,荣威750 1.8T继承了大气典雅的外观、行政级的后排空间、经典的内饰风格、卓越的动力表现、舒适的驾乘体验等已被市场普遍认可的特点,配备高性能中冷涡轮增压Kavachi发动机,在同级轿车中首屈一指,再加上良好的品牌基础,这都将助力荣威750 1.8T冲击商务车市场,成为新一代商务主流车型。

车展速递

日内瓦国际车展 今日开幕

3月4日,第78届日内瓦国际车展正式开幕,作为世界五大国际车展之一,新车、概念车的首发自然是本届车展的最大看点,尤其是欧洲地区的厂商自然是高调出击,选择日内瓦发布新车型。下面我们就为您带来了车展上部分首发的新车型,感受一下它们的风采。



沃尔沃XC60 预计中国地区的时间将在2009年。



大众双门跑车Scirocco车型于本周末在日内瓦车展上亮相。



福特全新跨界运动休旅车Kuga,顺利地由概念车往量产车阶段演进。

车市观察

中级车 稳中求变凸显三看点

新锐中级车是热点

2008年,中级车市场仍然是厂家必争之地。据粗略统计,今年中级车阵营中的实力新车达13款之多!这种长度4.5米、轴距2.6米,以1.6L、1.8L、2.0L三种排量为,主力价位在10万到18万元之间的车型,已成为家庭购车的热门之选。

2007年,由于需求巨大,该市场销量十分可观。据2007年前十个月数据,凯越、伊兰特、TIIDA、福克斯月销都在万辆之上,思域、卡罗拉、速腾、骏捷在6000至8000辆之间,宝来、标致307、明锐占据4000至6000辆区间,赛拉图、花冠EX、马自达3则围绕4000辆左右。粗略测算,去年14款中级车每月能贡献10万辆的销量。

业内人士预测,2008年新锐车型将成为当红花旦,福克斯、卡罗拉、明锐、速腾、思域、新TIIDA、新307等“战国七雄”以外形靓、车型新、技术先进、品牌强、性价比高继续领跑车市。此外即将登场的现代HDC以及自主新军——荣威W2、奇瑞A3等众多新老面孔将一齐搅动2008年中级车市。

新车求变 呈现三大看点

虽然全新车型较去年有所减少,但换代改款车、两厢车以及自主品牌车型将成为2008年中级车市场的新看点。各汽车厂家将通过改款、换代等

手段提高产品性价比。而随着两厢车的受宠,一些三厢版车型也在2008年推出两厢版,从而吸引更多关注。此外,自主品牌经过多年历练,产品品质也稳步提升,以往只在微车市场安身立命的自主品牌也进军中级车市场,他们将为消费者提供更方便的中级车。

与2007年全新卡罗拉、斯柯达明锐等全新车型密集上市相比,2008年中级车市场呈现稳中求变的特点。虽然全新车型较去年有所减少,但是中级车市场仍然是2008年最热闹、竞争最激烈的细分市场。灵活节能的两厢车、更具性价比的改款车型以及质量稳定的自主品牌车型将成为2008年中级车市场的新看点。

趋势一:两厢车继续受青睐

的确,两厢车最初在中国市场上遭受到的冷遇有目共睹,在中国消费者的传统观念中,只有带“尾巴”的三厢车才能称之为“轿车”。但是,时过境迁,经过几年的市场培育,购车群体的消费观念也逐步与国际接轨,两厢车简洁时尚的造型以及便捷实用的特点正在受到青睐,轻量化车身所带来的节油性和灵活的操控性也被理性消费者所看重。

2008年,两厢车仍然是中级车市场的一大看点。据统计,2008年即将上市的所有新车中,两厢车型超过了20款,其中中级车有消费者期盼已久的国产两厢307、自主品牌海马3两厢版以及2008年1月已经上市的两厢赛拉图等多款车型。

中级车已经从对两厢车市场的试探性发掘,转为全面进攻,这是一个大的转变。

趋势二:改款换代车性价比提高

2008年,多款重量级的车型将迎来改款换代产品,产品的换代升级将使车型具备更好的性价比,从而获得竞争优势。在重量级车型中,2008年凯越、捷达都将推出大改款,伊兰特HDC更是在去年北美推出全新伊兰特的基础上,根据中国市场需求推出重新设计的新车型。这些换代车或者改款新产品外形内饰都更时尚,体现了汽车设计的新潮流;配置上也更加重视安全和舒适。预计这些新车型上市后都将有区别于老款车型的新定价。

趋势三:自主车型品质更稳定

日前,国家发改委公布了最新一批新车目录,共有39款轿车上榜,其中,自主品牌的新车占据了30多个席位。在自主品牌新车中,多款中级车特别值得我们关注:奇瑞的A3,比亚迪的F1,2007年热销的骏捷两厢版本,以及备受业内关注的上汽荣威也将在2008年推出紧凑型中级车。以往只能在微车市场安身立命的自主品牌,经历多年打拼和自身不懈的努力,也将在中级车市场大展身手。

业内人士分析,自主品牌汽车厂商在经历了2007年一年的调整之后,2008年将扩充产品线,为消费者提供品质更好的中级车产品。

吴瑞