



阳春三月,每三天一款的高频率新车上市宣告今年“新车潮”的到来,接下来的4月北京国际车展上,更多的新车型必将吹响集结号,重量级新车型的搅局将使各细分市场的竞争格局进一步改变,同时,频出新车型的也以“求新”、“求变”的姿态预示着车市发展的新趋势。

奥运会,哪些新车型将充当“搅局者”的角色?各细分市场将出现哪些新“状况”?从本期开始,郑州日报·中原车市将推出《奥运会,车市求变》专题报道,从2008年已经上市及即将上市的新车型着手,深度分析各大细分市场的格局之变。

《奥运会,车市求变》专题报道 系列之一

中高级车市 多元格局谁问鼎?

本报记者 李莉

品牌之争 中高级车群雄并起

2月28日,上海汽车宣布,继2.5V6车型之后,其冲击主流商务轿车市场的主力产品——荣威750 1.8T即日上市;3月3日,主打“动感商务”牌的克莱斯勒铂锐上市,竞争对手锁定雅阁、凯美瑞等中高级轿车市场的重量级车型;3月18日,继1月6日广州本田第八代雅阁首批两款雅阁2.4 L车型上市后,第八代雅阁3.5L轿车上市,同时,即将在3月26日上市的2.0L雅阁价格随之公布。至此,2008年中高级车市场的重要车型悉数登场。

3月20日,克莱斯勒授权经销商河南涌金4S店内,唯一的一台黑色铂锐展车上,贴着“此车已订”的告示,谈及铂锐上市以来的表现,副总经理钟江相当欣慰:“铂锐上市以来,到店里看车的意向客户明显增多,首批到的20台车现在已经全部‘有主’了,铂锐的到来甚至带动了克莱斯勒300C的销量。”

“今天一个上午,我一个人就为客户交了4辆2.4L新雅阁。”3月20日下午,看着展厅里接连不断的看车人流,本地经销商广州本田智通店销售负责人谈起新雅阁的市场前景时,语气近乎激动:“无论产品品质、品牌口碑,还是售后服务,我们对第八代雅阁有绝对的信心。”

车型之争 多样风格多元格局

上汽荣威传递英伦风情的优雅与贵族气息;长安福特蒙迪欧-致胜走时尚和动感路线;克莱斯勒铂锐的演绎系美系车的大气和硬朗;第八代雅阁运动感十足……随着更多品牌、不同车系相继加入中高级车市场的“混战”,一贯崇尚沉稳、均衡的一元化商务格局正在被逐渐打破,中高端车市多元化的格局已经形成。

近几年来,随着中国年轻一代商业精英

的崛起,公商务轿车长期以来沉稳保守形象正在悄然改变,产品设计的时尚、动感也开始成为中高级车市的流行趋势。

从迈腾、蒙迪欧-致胜,到第八代雅阁,再到铂锐,新一代中高级轿车都在自觉不自觉地迎合着新一代公商务精英的时尚化、个性化需求,在为中高级车市场注入新鲜血液的同时,也在改变着这一细分市场的竞争格局:车型风格的多样化使中高级车市场竞争更趋成熟,多元化和个性消费渐成主流。

价值之争 售后服务竞争升级

与中级车市场昏天暗地的价格战相比,价格在20万元的中高级车更热衷于打“价值战”,在“价值战”中,售后服务受到前所未有的重视。

广州本田执行副总经理付守杰在接受记者采访时曾表示:“过去大家认为雅阁是中高级车市价格的标杆,现在我认为用价值标准来衡量更加合适。”第八代雅阁上市的同时,广州本田对其售后服务进行了全面升级——整车三年十万公里的保修政策,加上平均下调7%的售后服务零配件价格,成为中高级车市场的服务标杆。此外,记者从广州本田智通店了解到,今年,广州本田将加快销售渠道的拓展,实现新增100家4S店的渠道建设计划,在郑州智通店、北环店、港源店之外,第四家广州本田4S店也即将在经济开发区开业。

全新切入中高级车市场的铂锐在售后服务方面也毫不含糊,作为克莱斯勒家族的一员,铂锐及其用户将享有长达3年8万公里的产品质保期,直至午夜零点的预约保养服



务以及为车主居家旅行遭遇意外所量身打造的“双重救援”道路救援保障体系。据悉,克莱斯勒铂锐车主在旅行中遭遇意外情况后,还将享受免费机票和免费的酒店服务。

份额之争 目标各不相同

凯美瑞:卫冕

2007年,凯美瑞每个月平均1.4万台的销量成绩令众多竞争对手刮目相看,无论是荣威750还是被一汽-大众给予厚望的迈腾,都未能撼动凯美瑞高高在上的销量。据广汽丰田事业计划,今年全年凯美瑞将产销量17.5万辆,较之2007年逾17万辆的销量,增幅并不大。作为去年的细分市场销量冠军,今年凯美瑞能否成功“卫冕”将遭遇第八代雅阁的挑战。

新雅阁:问鼎

从2007年的中高级车销量排名来看,虽然凯美瑞持续看涨,但是没有新品支撑的广州本田老雅阁销量仍然紧随其后,这足以证明“没有新车的情况下,广州本田让经销商学会了如何卖车”。今年初,第八代雅阁“强

悍”登场,并定下全年17.8万辆的产销计划,对中高级市场销量冠军的宝座,“利剑”在手的广州本田志在必得。

迈腾:突围

去年7月上市之后,迈腾的月销量一直不温不火地徘徊于5000辆左右,市场表现让喜欢德系车的人不免有些失望。今年,一汽-大众定下了全年60万的目标销量,更以“二腾(速腾、迈腾)展翅”作为突破60万的重点,这表明,一汽-大众把提升迈腾销量作为2008年的重要目标。作为北京奥运会主赞助商——大众旗下的车型,在这样的机遇之年,能否在凯美瑞与新雅阁的厮杀中突围,迈腾的“后劲”如何,值得期待。

铂锐:蓄势

虽然拥有令人吃惊的燃油经济性及其全方位的安全设备,但在强手林立的中高级轿车市场上,铂锐只是一个后来者,即便北京奔驰欲借铂锐使克莱斯勒品牌冲量,该车今年的计划销量也只在2.4万辆。铂锐自身能否取得更大突破,有太多不确定因素,面临渠道和品牌认知方面的瓶颈,铂锐上量需要一个过程。

蒙迪欧-致胜:致胜

这款运动风格的中高级轿车并没有舍弃庞大的公商务市场,“致胜”的名字,寄托了长安福特对其的厚望,在个人消费成为汽车消费主体的情况下,致胜的个性化商务之路前景看好。关于蒙迪欧-致胜今年的销量,福特中国副总裁许国祯表示,今年产销目标将不低于4万辆。

上汽荣威:突破

作为上汽自主创新的结晶,荣威在2007年成为唯一一个在20-30万元细分市场成功立足的中国品牌,数据显示,荣威750自去年推出的2.5V6车型上市以来累计销量近2万台,随着1.8T车型的加入,荣威750家族将进一步改变合资品牌长期垄断的公商务用车市场格局,并为公商务用车市场注入与众不同的英伦风情。

车市资讯

狮跑加冕东方车市风云榜桂冠

近日,“2007年度第二届东方车市风云榜”评选活动在上海落下帷幕,数项大奖尘埃落定。东风悦达起亚狮跑凭借出色的整车品质、优异的操控性能以及强劲的动力表现,在各大实力候选品牌中脱颖而出,荣膺“操控之星”桂冠。

“2007年度东方车市风云榜”评选由《解放日报》、《新民晚报》等五家主流媒体共同举办,集专业车手评测、业内专家考评、传媒投票和推荐等方式。在数月的专业评选以及苛刻测试,狮跑表现可圈可点:高效节能的CVT发动机、调校合适的独立四轮悬挂系统以及4WD LOCK锁定功能等彰显卓越操控性能的配置,给评委组留下了深刻印象,实至名归地加冕“操控之星”奖项。

戴杰 高超

江淮“一家亲”服务又上新台阶

3月起,江淮“一家亲”式服务展开新一轮的“一对一”活动,预计在2008年内将完成2万名用户的“一对一”主动上门探访品质服务,再度开启汽车售后服务新局面。

据河南世纪阳光负责人介绍,江淮汽车2007年“一家亲一对一”服务活动的开展,取得了非常好的效果。在由独立第三方调查机构所展开的调查显示,在2007年中国MPV市场中,瑞风用户满意度呈整体上升趋势,售后服务满意度分别达到同行业领先。这一调查结果,显示出用户对瑞风售后服务的高度认可。

张磊

豫海奥运圣火护航手选拔结束

3月22日,见证巅峰荣耀——河南豫海奥运圣火护航手选拔活动如期举行,12位经过层层选拔的豫海奥运客户经过激烈角逐,优秀的1名人入围进入奥运南部区总决赛,成为最有可能驾驶奥运Q7护送奥运圣火抵达珠峰大本营的幸运者。

据悉,作为2008年北京奥运会正式高级用车,一汽-大众奥迪将为该活动提供全程车辆支持。为了将奥运精神与“突破科技 启迪未来”的奥迪品牌精神发扬光大,“奥运奥运圣火护航手选拔活动”近日盛大开启。本次活动中原区域的奥迪奥运圣火护航手选拔活动由河南豫海汽车销售有限公司主办,豫海汽车根据“运动精神、进取精神、体能测试、驾驶技术、心理素质”等多项标准从数百名报名客户中筛选出了12名符合护航手标准的选手在展厅进行了PK,通过笔试、体能竞技、个人演讲等项目,来自许昌的奥迪车主王海峰先生在比赛中夺冠,成为唯一进入一汽-大众奥迪南部区决赛的选手。

张延昭

长安汽车总裁河南签名售车

为回馈河南用户对长安之星二代的支持,长安集团总裁徐留平亲临郑州新纪元进行现场签名售车。在签署现场,徐留平总裁亲自把一张张签有自己名字的总裁关怀卡和象征长安之星二代的车钥匙送到了广大用户手中。拿到关怀卡的用户,当场可抵现金1000元。

据了解,长安之星二代上市一周年,累计销量突破了10万辆。徐留平高兴地说:“长安之星二代是在长安之星平台上全新开发的产品体系,融合了长安汽车自主创新造车科技在微车领域的最新成就。2008年,长安汽车将继续推出更多高科技、高品质的微车新品,继续领跑微车市场。长安始终都在贯彻实施‘以微为本’的产品战略,而产品品质的不断升级换代正是长安多年来制胜微车市场的法宝,所以即使微车利润再低长安也不会放弃对其自主研发的投入。”

张磊

阳春旺季 新车缤纷

一汽丰田新威驰登陆中原

3月22日,令中原车迷翘首企盼的一汽丰田2008年首款新车新威驰在百盛购物广场炫目上市。

为配合这次新威驰的郑州上市,一汽丰田郑州豫中丰田、裕华丰田、富达丰田、世纪鸿图丰田郑州地区四家经销商借同省内相关经销商在郑州百盛购物广场的室内和户外演绎了主题为“生而简酷”的新车上市秀,来自全省30多家媒体和一汽丰田的各方代表共同见证了这场“简酷风潮”的到来。

据全新威驰的研发负责人介绍,新威驰无论是外观设计、平台,还是发动机,均是全新开发的。为了达到换代产品的高品质,研发人员对中国市场及用户需求进行了充分地调查与研究,最终确定了“简约有型”的研发理念,并贯穿到外观及内饰设计中。

三厢 Mazda2 命名“劲翔”

记者从长安马自达经销商处河南涌盛了解到,Mazda2三厢轿车将于4月上旬在中国市场投放,目前第一批新车已经到店并开始接受预定。这款全球首发的Mazda2三厢轿车自2007年在广州国际车展亮相以来,以其全新开发的动感十足且优雅创意的设计备受各方关注,目前这款车已在中国正式命名为“Mazda2 劲翔”。

长安马自达将这款全球首发的“Mazda2 劲翔”产品定位于“新概念紧凑型”轿车。“Mazda2 劲翔”继承并深化了“Zoom-Zoom”品牌精神,在充分考虑安全与环保的同时,运用充满“动感·优雅”的设计理念,打造出拥有时尚动感、优雅大气的外观和宽敞的驾乘空间及驾驶视野,同时又完美融合了操控乐趣的运动感与高品质的舒适性,能给车主带来“一见倾心、驾乘愉悦、爱不释手”的新概念驾驶体验。

东风日产逍客 2.0L 跨界登场

3月23日,由东风日产郑州威佳、郑州威达专营店共同举办的“纵情天地 驾驭梦想——逍客郑州地区上市发布会”在郑州威佳展厅举行,活动现场除了隆重的上市仪式之外,还安排了精彩的文艺演出、有奖问答、大抽奖等环节,现场观众踊跃参与,气氛热烈。

东风日产市场部部长杨嵩亲临活动现场,他表示,逍客是一款融合了时尚、动感与力量感的欧洲创新设计,同时也融合了轿车和SUV功能特点的车型,代表着汽车领域最新潮流与趋势,随着逍客在东风日产全国各地专营店的上市及销售,作为中国首款真正的跨界车,逍客将与东风日产的天籁等共同覆盖不同细分市场,全面满足中国消费者的不同需求。

河南威佳汽车集团总经理魏晓静表示,作为省内最大的东风日产品牌汽车经销商,河南威佳汽车集团已经在省内建立了健全的销售及售后服务网络,将为全省东风日产用户提供更加安心的服务。

比亚迪 F6 蓄势待发

在河南宇缘日前举行的F6品鉴会上,记者获悉,比亚迪首款中高级车F6将在近日亮相绿城。

据悉,F6借鉴了世界名车的流行元素,外形稳重大气,车身尾部的造型与车身前脸相互呼应,富有雕塑感,整车沉稳踏实兼具动感时尚,设计更符合国际潮流,做工更加精细高档。F6采用了三菱最新顶级MIVEC技术4G69发动机,具有高燃油性,动力强劲的功能,百公里油耗6.9L,达到欧四排放

标准,环保节能优势更为显著,4G69发动机配上日本原装进口手自一体变速箱,让消费者在更经济的情况下,体验非凡的驾控感受。

东风标致 307 两厢交付车主

3月18日,22日,以“品·致魅力·新赏”为主题的东风标致307两厢首批用户交车仪式分别在河南省裕华致锐、河南神源4S店隆重举行。

作为一款观之动心、触之传情的经典车型,东风标致307两厢以其原汁原味的欧陆品质及摄人魅力成为中级车市一颗耀眼的新星,并以“品·致魅力”的全新定位将品质、品位与品牌、车与人、感性生活与知性思考之间建立起巧妙的联系,展示了驾驭者优雅品位、引领时尚魅力的同时,凸显了东风标致以产品魅力、品牌特质,践行“标新·致远”品牌理念的智慧。

08款君越河南上市

3月22日,河南新纪元、河南旭龙、河南众通在中州国际饭店联合举行08款别克君越河南上市活动。08款君越在外观上保持了其原有的豪华和大气,配置在同级别车中也不算丰富,特别是此次改款所配备的6挡手自一体变速箱让引擎在各种转速之下都能得到适当的挡位齿比对应,使运转更顺畅,动力表现更强劲,同时也做到了更省油、更低噪音,为驾驶者带来更佳的操控体验。

08款别克君越配备全新ECO S6六速手自一体变速箱应用嵌入式智能变速箱控制模块,稳定性更高;安全配置方面,全系车型将驾驶员侧外后视镜改进为双曲率非球面镜,视野更宽阔;新增的RPA“智能影像”倒车系统是导航车型的标配,车主可在RPA系统的声音、影像辅助下从容不迫地泊车入位。

李莉

河南新裕隆 第一5S店 第一服务

SPORTAGE 狮跑 都市拓界车

有路就开 无路就拓

狮跑有礼 指航欧洲杯

GPS 欧洲杯

24h 0371-65590111

即日起至2008年3月31日,于东风悦达起亚全国顶级经销商处购买狮跑一台,获赠全球首款GPS导航仪一台,让您驰骋万里无忧。

试驾大礼包 2008年3月12日-4月12日,前往郑州东风悦达起亚4S专营店登记并参加各款新车试驾,即可获赠抽取欧洲足球联赛大奖,现场体验欧洲杯激情。

东风悦达起亚 河南新裕隆5S店 郑州花园北路与开元路交叉口 销售电话: 0371-65590188 www.hnyulong.com.cn

濮阳中大奥捷: 0393-8942885 濮阳义翔: 0371-64126786 济源环球: 0391-6603910

平顶山金银龙: 0375-4859992 三门峡亿利: 0398-2897088