

领航高端 精准服务

从日前广汽丰田逸致跨界版的上市,到雷诺全新 Espaced 的发布,再到雷克萨斯 NX 的即将上市,近期,车企在 MPV 跨界车型方面动作频繁,让拥有 MPV 车型优势的跨界车受到业界的广泛关注。有行业专家预测,MPV 跨界车或将成为继 SUV 后的又一消费热潮。

本报记者 苏立萌

## MPV 市场 跨界风劲吹

### 市场 MPV 销量抢眼

近年来,在国内跨界车领域,SUV 跨界车型风生水起,连续多年销量递增。而随着消费市场的日益多元化,以及消费者对汽车实用性、多功能性的需求,宜商宜家的 MPV 跨界车迎来了发展机遇。

从数据上看,MPV 市场份额逐渐在增加。“去年,MPV 全年月度增长率为 80% 左右,2013 年第四季度月度增长率甚至超过了 200%。”郑州汽车流通行业协会相关人员表示,“2014 年 MPV 表现依旧抢眼,9 月销售数据显示,国内乘用车共销售 169.60 万辆,环比增长 15.52%,同比增长 6.44%。其中 MPV 销售 16.82 万辆,环比增长 15.28%,同比增长 36.87%;而 2014 年 1-9 月,乘用车共销售 1415.55 万辆,同比增长 10.17%。其中 MPV 销售 131.47 万辆,同比增长 51.64%。”

MPV 车型的销量让厂家看到了 MPV 跨界车的广阔发展前景。在郑州车市,包括都市 SUV、紧凑 SUV 车型等众多跨界车都蕴含 MPV 基因。“目前,在售的 MPV 跨界车大多具备了轿车的舒适性和时尚外观,SUV 的

运动风和良好的通过性,MPV 大空间,囊括多种优点于一身,满足了消费者所追求的舒适性、运动型、实用性以及多功能性。”郑州富达广汽丰田 4S 店销售部贾娇告诉记者。

### 现象 跨界 MPV 渐流行

如今 MPV 跨界车进入家庭的市场趋势,促使很多厂家推出自己的 MPV 跨界车型,如目前热销的广汽丰田逸致跨界版、广汽本田杰德、高尔夫跨界车型 Cross Golf 等车型,均借助跨界之风成为车市焦点。

专家认为,年轻消费者更偏向个性化的车型,MPV 跨界车的出现,满足了消费者对汽车产品的多元化诉求,同时也为汽车企业创造了更多商机。

其中,雷克萨斯、奔驰等高端汽车厂商也看好 MPV 跨界车市场,在奔驰 R 级身上,MPV 风格展露无遗。“之前国内 MPV 市场都处于不温不火的局面,消费者对于 MPV 的需求并不旺盛,适合家用的 MPV 产品也少之又少。随着消费者刚性需求的增加,厂商积极推出跨界车型,一方面是紧抓消费特

点,顺应市场发展趋势;一方面是丰富产品线,为消费者提供更多的车型选择。”针对即将上市的雷克萨斯 NX 车型,郑州远达雷克萨斯 4S 店市场总监马强表示,“这款融合 SUV、MPV、轿车优势的全面 NX,动力性能更加出众,设计语言更加凌厉夺目。该新车目前已开始预售,市场反应挺好。”

记者从采访中了解到,实用性和高通过性是 MPV 跨界车所追求的目标。为彰显自身的跨界气质,很多车型还在原有基础配置上增加了一系列的跨界套件。据贾娇介绍,“逸致跨界版就搭载了酷尚行李架,酷动熏黑的运动轮毂,以及个性的行李架,跨界气息浓厚。”

### 前景 发展空间被看好

“作为一个代步工具,单纯的 SUV 车型虽然空间大视野好,但油耗高。而跨界车结合了多种车型的优势,适合家庭用车,空间舒适,在考虑到便利省心的同时,尽可能地减少油耗。”贾娇说。

跨界车既能满足日常上下班、运送少量

货物等需要,也能满足消费者自驾游玩乐用车,据河南沃锐东风标致 4S 店相关负责人称,“拥有 MPV、SUV 优势的跨界车型是家庭用车消费者的首选。比如东风标致 3008、广丰汉兰达、雪佛兰科帕奇、现代全新胜达、上海大众途安等。”

一位上海大众经销商也认为,消费者在选择车型时,发动机的动力与燃油经济性也是考量的重要标准。如何兼顾低油耗、多功能与舒适性,是厂家在研发 MPV 跨界车时最需考虑的。毕竟,大动力和省油双管齐下才是目前市场上 MPV 跨界车的主要发展方向。

对于未来汽车市场的发展趋势,不少主流汽车经销商认为 MPV 跨界车将逐步崛起。“节假日自驾出行的风潮方兴未艾,也决定了 MPV 在乘用车市场有着巨大的发展空间。可以说,我国 MPV 跨界车市场发展的外围条件已经逐渐成熟。”在马强看来,市场需求正在扩大,但市场上的 MPV 跨界车型还相对较少,高性价比、高技术含量的产品也有限,不过,随着厂商对市场走向的捕捉,MPV 跨界车市场空间将逐步被挖掘,MPV 跨界车型也将更趋于个性化、品质化。

### 资讯速读

#### 郑州联通 iPhone6/6 Plus 首发



本报讯(记者 周娟 通讯员 熊湘文/图)10月17日,在郑州联通中原路营业厅,市民陈先生从郑州联通副总经理王跃武手中接过了第一部 iPhone6 新机,这是我市联通售出的首部 iPhone6。当日零时, iPhone6 及 iPhone6 Plus 在我市正式发售,引发了市民新一轮的热情。

郑州联通携 176 优质号段,在中原路、农业路等 5 个营业厅开启首发。记者当日在郑州联通中原路营业厅举行的 iPhone6 首发仪式上看到,虽然首发仪式在深夜举行,但仍有不少“果粉”到现场排队购买心仪已久的 iPhone6。据悉,郑州是首批 FDD-LTE 和 TD-LTE 混合组网试验城市之一,郑州联通精心打造了“双 4G、双百兆”高速移动网络。iPhone6 强力支持联通独有的“双 4G 双百兆”网络,全面兼容各种网络制式,为用户带来 FDD-LTE 峰值 150M/bps 及 TD-LTE 峰值 100M/bps 的极速网络体验。

联通 iPhone6 合约共有四种套餐:16G 版 iPhone6 一种,64G 版 iPhone6 和 16G 版 iPhone6 Plus 一种,128G 版 iPhone6 和 64G 版 iPhone6 Plus 一种,128G 版 iPhone6 Plus 一种,四种合约包价格分别为 5499 元、6299 元、7099 元、7999 元。其中除了第三种,合约期限为 12 个月、24 个月和 30 个月外,其他三种的期限都是 12 个月、24 个月和 36 个月。

据悉,在首发仪式前,郑州联通在官方网上营业厅和全渠道实体店营业厅展开了 iPhone6 预约活动,目前,预约量已逾 4 万台。

## “银十”车市 豫见新鲜

本报记者 苏立萌 郭超飞

### 新筹谋

#### 广汽丰田启动“微笑战略”

10月18日,广汽丰田在成立10周年之际,以“一切为了您的微笑”为主题,举行中期规划发布会,全面启动“微笑战略”。

发布会上,一幅关于广汽丰田未来发展的蓝图徐徐展开——至2020年,广汽丰田将形成由10款以上产品组成、覆盖所有主流细分市场的强大产品阵容,渠道网点在现有基础上实现翻倍,年产量朝着“百万辆俱乐部”挺进。

一直秉持“质的增长高于量的增长”的广汽丰田,将以顾客的微笑为原动力,在技术、产品、品质、服务等方面深度进化,保持行业领先水平。广汽丰田将积极引进领先于时代的技术,形成国内最齐全和最领先的动力总成矩阵;同时将加大本土化研发力度,开发更适合中国市场需求的产品;特别值得一提的是,在确保品质保持世界顶尖水平的同时,广汽丰田强力构筑 ONLY ONE 渠道品牌,为顾客打造更加个性化、差异化的服务,使顾客满意度位居行业前列……一系列

重磅动作,将助推广汽丰田在新的征程乘风破浪,行驶在时代的潮流。

目前,广汽丰田正紧锣密鼓地制定产能提升计划,未来将积极扩充产品阵容,到2020年将形成由10款以上产品组成、覆盖所有主流细分市场的产品阵容。同时,广汽丰田还将加快推进自主品牌车型研发,自主品牌“领志”首款 EV 车型将于2015年面世。

在践行社会责任方面,广汽丰田将定期发布社会责任报告,并将继续在环保、育才、安全和救灾救助等方面开展公益活动,为中国社会的发展贡献更多力量。

“如果将广汽丰田比作一棵大树,那么树根就是 TOYOTA WAY 和本土化,树干是稳固的经营基石,枝叶则是指顾客、销售店、员工、供应商和社会各界,大家的微笑就是果实。我们希望通过辛勤耕耘,最终收获大家微笑的果实。”广汽丰田总经理小林一弘如是说。



### 新服务

#### 欧之星名仕汇现身郑州

10月17日,位于郑州市中州大道与天伦路的欧之星名仕汇正式开业。

除了正常的操作车间,还为拥有高档轿车的客户提供车辆专属私人服务区。另外,为了给众多喜爱改装的车主提供更加优质的服务,我们专门引进了如日本 TOP SECRET、德国 ETS-POWER、中国台湾 STORM RACING 等著名改装品牌产品,为车主提供中原地

区顶级的改装服务。”该店负责人介绍,“店里有书房、图书馆、茶室、餐厅和娱乐室等。并定期组织社交活动,向会员提供餐饮、汽车美容、银行保险、联系和接洽等服务。”

据了解,该店实行会员制,在提供普通洗车服务的同时,还将对主要客户群——中高端汽车会员提供精细化服务,推动贵宾服务,打造分级别 VIP 管理和尊享体验式服务。

### 新优惠

#### 河南瑞铭推出周年庆回馈活动

10月16日,东风雪铁龙河南瑞铭旗舰店迎来两周岁庆典,东风雪铁龙品牌华北区域领导、河南区域 23 家经销商以及众多新老客户共同参与了此次活动。

两年以来,河南瑞铭为近 3000 名客户实现了汽车梦想,同时也为雪铁龙车主提供了 10000 余次的售后维修保养服务,在社会美誉度和客户满意度方面赢得各界的高度认可。据介绍,为感恩回馈新老客

户的支持,河南瑞铭特推出买车返 1000 元现金、进店维修保养送 VIP 打折卡、抽大奖及送油卡等众多回馈活动。这些优惠政策的推出,点燃了现场消费者的购车热情,有 16 名准车主直接在活动现场完成了交车仪式。

此外,庆典当天还公布了东风雪铁龙第一款 SUV 车型将于 11 月上市的消息,喜爱东风雪铁龙车型的消费者对新车型充满期待。

### 新表现

#### 景逸 S50 河南裕华江南店销售火热

日前,记者从景逸河南裕华江南店获悉,东风风行首款紧凑型三厢家轿景逸 S50 自正式开启以来,以其 A+ 级产品的实力赢得了消费者的广泛好评,销售情况火爆。

景逸 S50 的主要消费群体是“80 后”的年轻一代,定位于家用轿车。该车拥有舒适驾乘空间,轴距长达 2700 毫米,与 B 级车空间相当。通过长达两年的 NVH 性能测试调校,景逸 S50 的 NVH 性能达到主流合资品牌车型水准,拥有舒适

安静宽适的驾乘空间。此外,景逸 S50 全系标配“博世 9.0 版本 ESP”,将主动安全的门槛提升到了新的高度。即便是入门车型也配备了 ESP 及双安全气囊,体现出东风风行对于家庭安全的人本关怀。作为第二代自主品牌的标志性产品,景逸 S50 全面、均衡的产品力表现,将会对现有市场形成强有力的冲击,为中国 A 级家轿市场带来新的选择。

### 新劲炫私人定制版 登陆中原

10月19日,新劲炫两周年私人定制版车型强势登陆河南市场,在郑州二七万达广场举行发售仪式。此次推出的两周年私人定制版车型,是在原精英版车型基础上,进行六大升级。在加装了“越级配置”后,该车型性价比优势更为显著。目前,新劲炫两周年私人定制版已经登陆广汽三菱河南地区各大销售服务店。

此次发售的新劲炫两周年私人定制版车型,是基于市场反馈和消费者意向,在原精英版车型基础上特别打造,不仅为都市精英群体带来更多样化的选择,其丰富配置,更使新车型具备了超高性价比,以及超越同级的强大竞争力。

新劲炫两周年私人定制版车型在操控性、舒适度、智能化、品质感等多方面均实现大幅提升。此外,此次推出的两周年私人定制版还增添价值 6480 元,集导航、DVD、倒车影像与蓝牙语音等多种功能于一体的 9 英寸 DVD 导航影音系统,更为推崇智能科技的用户带来非凡体验。

活动现场不仅举行了首车交付仪式,还推出加装精品大礼包和多种优惠政策,结合现场订车环节,火热的新车发售现场引爆全场,为河南汽车市场的旺销时刻再添战火。

### 新车型

#### 比亚迪 G5 河南上市



10月16日,比亚迪 G5 在河南正式上市,全系共 6 款车型,官方指导售价 7.59 万元~10.29 万元。G5 是比亚迪基于互联网思维打造的一款“激·智新座驾”,尊崇互联网时代的全新用户体验,整车风格更加年轻、动感。

G5 造型融入时尚动感的“鹰翼”元素,内饰配色大胆,拥有中级车宽适的空间,并将移动互联与

车载系统完美融合,全系搭载 TI 动力,为用户提供了全新的用车体验。

值得一提的是该车配备的 PM2.5 绿净系统,能快速降低车内 PM2.5,轻松清除雾霾、二手烟、拥堵路段灰尘尾气等颗粒状污染,大大提升车内空气质量。更能利用车内联网,实时采集车内、车外 PM2.5 数值,并在中控醒目位置直观的显示出来,让用户对车内空气质量心中有数。这也是同类技术首次实现整车搭载、应用。

G5 作为比亚迪互联网思维下诞生的首款车型,紧跟时代步伐,为用户带来全新驾乘体验,其“厚道”的售价更有望让车联网成为“普世科技”,更广泛地为普通消费者所用。同级无可比拟的配置、中级车的宽适空间再加上时尚的外形和精致的做工构成了 G5 在其细分市场无可比拟的竞争优势,其市场表现值得期待。