



新能源车市场 春风送暖万象新

本报记者 苏立萌

新动态 车企争相布局

截至去年底,我国新能源汽车保有量已经超过12万辆。工信部数据显示,2014年我国新能源汽车生产量达到8.4万辆,同比增长了近4倍。正是国家政策对新能源车发展的支持以及新能源汽车市场的发展潜力,促使很多汽车企业展开对新能源汽车研发的布局、规划。

3月6日,长安在举行新能源汽车战略发布会同时,也正式发布了长安在新能源汽车研发上取得的新成果——长安逸动纯电动车。此外,长安汽车计划在未来10年全面发力新能源汽车。而今年以来,东风悦达起亚总经理苏南在接受媒体采访时也透露了东风悦达起亚在新能源汽车市场的进一步动作,“除秀尔电动车(Soul EV)之外,以后我们还会有很多混合动力、插电式混合动力车型陆续推出。”

在豪华汽车品牌中,宝马集团相关负责人也于近期表示,“2015年,宝马将引入更多插电式混合动力车型,这种技术拥有显而易

见的节能性以及不受限制的行驶里程,对其前景非常看好。”其实,车企之间抢占新能源汽车市场的号角早已吹响,去年就有不少车企发布新能源战略,如比亚迪的“542”战略。

“更多车企的加入,更多新能源车型的推出,将使新能源汽车市场更加活跃。”河南中德宝马4S店市场部负责人表示。

新数据 近期销量可观

中国汽车工业协会统计数据显示,2015年1月新能源汽车生产6663辆,销售6395辆,其中纯电动汽车产销分别完成3458辆和3106辆,新能源乘用车共销售4476辆,今年2月新能源汽车生产6190辆,销售6045辆,受节假日及月份天数影响,环比下降5%;其中纯电动汽车产销分别完成3061辆和2890辆,同比分别增长2.8倍和4倍;插电式混合动力汽车产销分别完成3129辆和3155辆。

“从整体销量看,新能源汽车整体销量还是很可观的。”吉利电动车事业部总经理张颜兵告诉记者,“吉利电动车在河南的推

广效果很不错,2015年保证会有两款新能源车上市。”

“目前,我们店里在售的新能源车主要有i8、i5车系,其他系列新能源车比较少,但相对来说,混动车型并不是店里的主推车型。”河南中德宝马4S店市场部负责人表示,店内新能源汽车的销量情况一直很平稳,相信随着国家对新能源汽车的继续推广,新能源汽车的销量能够实现大幅增长。

据了解,郑州汽车市场上的各个品牌的新能源车销量相差较大,一些能够享受国家补贴政策的车型销量大增,但不能享受补贴政策的车型销售成绩平平。对此,不少经销商认为,在新能源汽车发展的起步阶段,价格对新能源汽车的销售有着重要影响。

新技术 品质赢得市场

“如今的销量并不能代表哪个车企今后能够在新能源领域胜出,随着销量的逐渐增长,新能源汽车的竞争愈加激烈,技术升级、质量提升、售后完善,将决定品牌在新能源

车领域的地位。”有汽车行业专家认为,现阶段车企现在应该专注于新能源产品技术的研发,以技术突破实现销量增长。

“新能源汽车的发展仍然存在亟待解决的问题。”张颜兵认为,“充电问题、售后服务、车型质量、商业模式等,这些问题不能仅依靠政府的支持、监督、补贴,还需要车企自己去努力,实现技术、服务的升级与改进。”

对此,江淮汽车董事长安进也曾表示,购车成本、技术问题、使用环境问题都影响着新能源汽车的发展,“我们现在需要不断地突破,实现与燃油车相当的使用里程。”

据悉,在新能源汽车的研发方面,宝马、东风悦达起亚、长安均已取得显著成绩。其中,“宝马集团不断推进新能源汽车相关的生产配套、产品科技、电动出行服务等举措。”河南中德宝马4S店市场部负责人说,“此外,宝马还采用碳纤维技术实现汽车轻量化设计,这都是宝马在新能源汽车领域所拥有的优势。”

车讯速读

传祺GS5速博增补车型 郑州上市



本报讯 3月14日,传祺GS5速博1.8T增补车型携2.0L华中地区上市会在郑州元和试驾中心举行,广汽传祺厂家代表、主流汽车媒体以及大批车友共同参与新车揭幕仪式。同时,广汽传祺“黄金动力十万人大体验”活动同步开启,让消费者在第一时间体验到传祺带来的安全品质与驾驶激情。

此次传祺GS5速博增补车型共有八款,包括1.8Ti-4WD手自一体豪华导航版、1.8T G-DCT手自一体舒适版、2.0L DCVVT手自一体豪华导航版等,售价区间为12.68万元至18.28万元,进一步丰富传祺GS5系列产品线,满足消费者不同的购车需求。据悉,GS5速博1.8T于2014年10月上市,定位“引领新价值高端SUV”,搭载的T-7Speed黄金组合已受考验与认可。1.8T高效涡轮增压发动机配合7速G-DCT手自一体变速箱,刷新中国品牌技术高度,足以与欧系SUV车型分庭抗礼。

此外,参与广汽传祺“黄金动力十万人大体验”试驾活动,并主动在汽车之家传祺车型论坛发布试驾感受,符合要求客户即可获得相应奖励。(李汪洋)

河南世纪阳光 瑞风S3交车盛典举行



本报讯 3月15日,瑞风S3交车盛典在河南世纪阳光震撼呈现,现场30多家媒体共同见证,共同验证瑞风S3的高人气。

小型SUV瑞风S3自去年8月底上市以来,迅速成为车市热销车型。进入2015年,瑞风S3更是取得销售佳绩,2月份以16193台的绝对优势,夺得小型SUV市场销量冠军宝座。活动当天,50台整装亮相的S3列队静候“主人”的到来,随着交车仪式的正式开场,现场人气迅速升温。

瑞风S3以轻松易驾、轻松拥有、高配智能的优势,为车主们带来舒适便捷的用车体验。

在外观设计上,瑞风S3源自江准意大利设计中心的大师执笔,采用了江准最新的家族性设计。在车尾部分,抢眼的镀铬式倒车灯罩,与前脸形成了呼应,黑色包围范围加大,提升了整体的运动感。

内饰方面,瑞风S3由于目标人群是80后、90后,内饰主要采用了黑色与棕色相结合,不仅提升瑞风运动感,还显得更上档次。在仪表盘方面,采用了不规则双炮筒设计,充满力量感。

此外,为了体现“易驾”,瑞风S3还搭载了众多装备,包括电子助力转向系统、HSA上坡辅助系统等配置,缓解在驾驶中的困扰。(李汪洋)

英之翼MINI 4S店 车主植树活动落幕

本报讯 3月14日下午,在河南英之翼MINI 4S店的组织下,20余位MINI车主自驾前往金沙湖高尔夫官邸参与了“有树,才有绿色地球”的植树活动。当天,车主们在享受柔和春色的同时,还亲手种下了一颗颗满载幸福的果树,通过此次植树活动,车主们深刻感受到了河南英之翼对客户真诚关怀与贴心服务。

此次活动提倡环保,以植树为主题,带领大家种植一片绿色的同时,也丰富了MINI车主的周末生活,为车主们带来更多的乐趣。活动当天,20余位MINI车主在河南英之翼MINI 4S店准时集合,并一同前往植树地点。整个车队井然有序,在活动过程中,不少车主表现活跃,还积极参与了有奖问答,凡是答对题目的车主均获得了河南英之翼MINI 4S店准备的精美礼品。

在接下来的植树环节,车主们纷纷拍照留念,并在亲手栽种的果树上系上祝福话语。据了解,河南英之翼MINI 4S店倡导客户至上,不仅为车主们提供贴心售后服务,还经常召集车主们参与一些趣味活动,获得了车主们的一致好评。此次活动负责人表示,在完善服务政策的同时,今后将继续为车主们准备轻松有趣的植树活动。(李汪洋)



开启低碳车生活

与传统汽车相比,行驶在路上的新能源汽车更引人注目,它们的环保特性让不少消费者为其痴迷,在技术、动力和操控上,它们并非只是坐等补贴的平庸之辈,它们的实力正在改变传统汽车市场,开启低碳车生活。

环保骑士 比亚迪秦

2014年,比亚迪秦荣获国内新能源车年度冠军,全年销量近1.5万台,其在中国汽车拉力锦标赛上的优秀表现也被冠以“性能王”美誉。

作为环保骑士,比亚迪秦吸引了越来越多消费者的关注。首先,该车的充电方式相当便捷,成为不少车主选购的重要原因。充电只需220V电源插座即可,可同时满足便携式充电盒和壁挂式充电盒两种充电方式,4小时后充电即可完成。如果在单位上班或郊外出游,只要有三相插座的电源接口,即可随时充电。

除了便利的充电方式外,比亚迪秦的预约充电功能也为车主所称道。

尊贵轻骑 宝马插电式混动跑车i8

宝马插电式混动跑车i8标准配置售价为198.8万元,i8的外形基本延续了Vision EfficientDynamics概念车的设计,整体造型极具未来感。i8采用了宝马创新的LifeDrive车身结构,作为乘坐空间的Life模块由碳纤维复合材料构成,不仅具有极高的强度,同时重量要比钢轻50%,比铝轻30%;承载悬架、动力系统、碰撞结构的Drive模块由铝制材料制成,不仅重量轻,而且有效降低了车辆重心,保证宝马一贯优良的操控品质。

源于i8环保高效的eDrive动力系统,使该车百公里综合油耗仅2.1L,每公里二氧化碳排放量仅49克,续航里程600公里。

静怡驾乘 长安逸动纯电动车

长安逸动纯电动车应用了多达11项降噪降噪新技术保障,百公里加速噪声低于65分贝,全面保证了整车的舒适品质。

此外,该车电池通过国际电动汽车安全认证机构UL安全认证试验,其电控系统满足国际领先的电控系统安全标准;不仅成为首个C-NCAP五星标准的电动车,更采用了欧美地区碰撞安全标准;城市工况续航里程设计为200公里,可满足大部分用户群;充电问题上,设计了3种充电模式:充电桩充电、家用插座充电、车库充电桩充电。逸动行驶1公里仅需0.15度电,较传统车节约85%的使用成本。按每年行驶两万公里估算,每年能为用户节省约1万元的使用费用。

4G,为用户敞开了一个绚烂多彩的移动互联网生活画卷和移动互联网体验的无穷魅力。而在4G时代,郑州联通FDD 4G以手机终端多、上网速度快、智能性高、费用便宜、全球漫游和应用广五个优势,获得众多用户的青睐。除此之外,用心为客户服务,更是他们赢得信任的基本。

7x24小时全天候热线坐席、VIP专线服务、网厅、手厅等便捷受理渠道……郑州联通全力建造4G精品网络,全方位为用户贴心服务。在郑州联通一线,许多人正用心践行着联通的服务承诺。

用心服务 运筹帷“沃”

本报记者 周娟 通讯员 薛曼曼

让联通4G普惠校园

又是一年开学季,4G已成为众多学生必备装备之一。速度更快,覆盖更广,终端更多,话费更优,体验更好,联通4G凭借150Mbps的高峰速率,众多时尚4G终端,在学生中大受追捧。

作为一名联通校园客户经理,从踏入所负责的校区第一天开始,婷婷就立志为同学们提供最佳服务保障。每天早上,她7点10分就离开家赶到学校,整整待上一天。

就像联通在3G时代改变一切那样,联通4G,将带来更畅快的网络,更兼容的全方位支持,更便捷的4G服务。

抓住深受互联网影响的95后的心,给他们带来独特的体验价值,是联通创新模式的起源。高校是运营商获取增量份额的重要市场阵地,为学子们带来更多的实惠,联通结合双4G双千兆优势,加上应用和流量经营上的创新,直接吸引了绝大多数校园用户的选择。

除此之外,丰富的手机终端更加便于大家选择。“手机多,选择方式也多,预存话费送手机、购机入网送话费,网龄计划越用越优惠。”她认真地向每一位前来咨询的学子介绍,而联通多种优惠购机方式也让人无法不心动。

用她的话说,“母亲也曾是联通人,我是接过了老联通人手中的旗,联通不断向前发展,我要更要用合适的4G套餐,让联通4G用户,无论语音还是上网,无论是速

度还是覆盖,都能感受到联通4G所带来的优质网络体验。”



郑州联通校园营销中心客户经理兼校园信息化业务支撑主管婷婷

贴心服务每一位用户

在郑州联通须水营业厅,店长田青和她的同事们每天都忙碌着,每天前来办理和咨询联通4G业务的人络绎不绝。

“联通4G/3G一体化套餐,价位从76元到596元共计8个档位,与以往的3G套餐相比,资费降低,流量倍增,更加实惠了。此外,还有更人性化的4G自由组合套餐……”田青告诉记者,联通4G套餐很贴心,前来办理的很多用户笑称:“联通4G,根本停不下来。”得到认可,大家再忙也是高兴的。

田青和营业厅的工作人员每天面对用户的咨询,都会仔细询问客户业务使用情况,并结合实际情况,通过算账的方式,建议客户使用合适的4G套餐。

此外,在4G时代,联通继续坚持

“移动宽带领先”战略,依托业内最高移动宽带峰值速率FDD网络,使联通移动宽带网络快上加快,好上加好。作为拥有宽带和手机全业务的运营商,联通还推出了4G宽带融合业务,只要使用166元至596元的5档4G套餐,就可以免费享用6M、12M、20M、50M甚至100M的联通宽带。

她引领客户现场了解和亲身体验了联通4G完善的网络覆盖,百兆的上网速度、丰富的网上应用、多样的终端支持和优惠的资费套餐。

4G速度快、网络稳定、套餐流量多,符合客户上网多、费用省的需求,而她认真严谨的工作方式,更是受到客户欢迎。

田青和营业厅的工作人员坚信,有一张覆盖广泛、运营领先、效果优异的42M3G网络做基础,加上峰值速率高达150Mbps的FDD 4G网络,联通“无处不在的”、“无缝的”移动宽带服务,会让大家用得舒心。

而做用户的贴心人,满足更多客户需求,是她和同事们最开心的事情。



郑州联通须水营业厅店长田青