

一汽丰田百万辆顺利下线
华南大区份额稳居第一

日前，一汽丰田华南分部区域总监程鸣向记者透露，一汽丰田万辆轿车生产已经顺利下线，而凭借单一品牌王者COROLLA卡罗拉系列的热销，以及皇冠、锐志、高端小车新威驰等车型稳定的均衡表现，一汽丰田在华南地区，包括广东、广西、福建、海南四省至7月份上牌量已超过6万台，占率达到14%，稳居第一。

“华南地区是整个汽车行业最重要、最具有风向标意义的区域，同时也是一汽丰田的战略要地，担负着一汽丰田全国销量的三分之一，下半年的车市旺季，一汽丰田华南大区将贡献更大的销量。”程鸣表示。在今年特殊的环境下，整体车市增长放缓，9月后将成为各车企中发力的关键期。

冲击销量冠军宝座

天津一汽丰田“庆百万辆下线仪式”日前在其第三工厂生产现场隆重举行。至此，一汽丰田仅用5年的时间就顺利实现了百万辆量产目标，这也意味着未来一汽丰田将迈向一个新的起点。

在过去的大半年里，对于汽车行业来说都可谓非同寻常。原材料大幅上涨、股市下挫、油价攀升等不利因素，以及雪灾地震等自然灾害也不断冲击着上半年车市的格局，也加剧了各车企的竞争。

然而，凭借产品优势、营销到位、服务周全等优势，今年前8个月一汽丰田销量已经达到25万辆，同比增幅超过了50%。这一增速名列主流乘用车企的第一，而整个一汽丰田则由此成功跻身中国乘用车企的第一阵营，并向销量冠军宝座发起强有力的冲击。

华南“龙脉”奠定强大基础

“华南是一汽丰田的‘龙脉’之所在，得华南者将得天下。”程鸣向记者表示。以广汽集团、广州本田、东风日产等为代表的汽车巨头，也都身居华南。在一汽丰田整体快速发展的同时，占有近三分之一销量的华南大区的战略地位和意义再次彰显，华南“龙脉”的稳固将奠定其发展的强大基础。

业内人士分析认为，一汽丰田的良好表现与采取大区制的精耕细作有极大关系。据记者了解，为了更加贴近市场，贴近用户，提高市场反应速度，从2006年上半年开始，一汽丰田就将华南和华东两个地区作为试点，实行大区制，将销售、售后服务、网络管理与拓展、市场营销等职能逐步下放给大区，赋予大区更多的自主决策权。

显然，这一做法在华南市场也取得了非常好的效果。今年1-7月份，一汽丰田在华南地区的市场份额已经接近14%，再次夺取市场占有率为第一。在快速发展的个别市场，如广东与海南的市场份额甚至上升到了15%。

一汽丰田在华南的完美表现，首先得益于卡罗拉系列车型的热销，从前8个月的销售数据来看，COROLLA卡罗拉系列(全新卡罗拉和花冠EX)已成为中国单一品牌销量冠军。高端小车新威驰也逐步成为了“80”前后消费群体的首选车型之一，而主打运动性、操控性风格的锐志以及注重动力性能的高级车皇冠等，在华南都有非常稳定且均衡的市场表现，销量一直位于同级别车型的前列。



第二届海南汽车展销会预定火爆

东风雪铁龙世嘉首战告捷

记者获悉，刚刚在9月初正式上市的东风雪铁龙世嘉，在此次车展短短四天就已经创下38台订单的佳绩！可谓是首战告捷！据海口神驰4S店的销售顾问介绍，此次车展慕名来看世嘉的客户络绎不绝，关注程度之高已经超出经销商的预期！最主要的是因为世嘉时尚的外观、超高的配置以及10.88万至16.18万的合理价格受到了大家的肯定！

另据销售经理告诉记者，世嘉的适时上市和及时到店吸引了不少两厢福克斯的准车主，虽然福克斯的降价促销的确有吸引部分消费者，但很多人面对两厢福克斯较为粗糙和落伍的内饰均感到不是非常满意，持币观望中世嘉的到来让他们欣喜不已，而试驾过程中表现出不错的动力和操控也坚定了消费者的信心。

据介绍，世嘉有2种动力总成，3个装备级别，共5款车型。从预订的情况看，客户对世嘉采用“黄金排量”的1.6L小型高能发动机认可度很高。相对于竞争对手08款福克斯的1.8L发动机，动力表现差不多，但是1.6L的世嘉更加经济省油，在今天的高油价时代，更受消费者欢迎。而装备2.0L发动机的世嘉豪华型，动力性能在国内同级别车型中傲视群雄，由于采用VVT技术，达到动力性和经济性完美结合，完全能满足追求驾驶乐趣和更高生活品味的消费者需求。

作为备受期待的全新中高端两厢车，东风雪铁龙世嘉实现了与欧洲雪铁龙C4同步改进，并在国内先发布和上市。与世嘉同宗同源的WRC常胜将军——C4WRC在8月17日再次获得德国

国分站赛冠军，使WRC胜利记录达到15个分站冠军，再一次证明了C4优秀的整体设计。原汁原味继承自C4的世嘉，凭借其时尚设计、和谐大气的外观，吸引了众多中青年时尚人士的目光。世嘉独有的中央固定集成式方向盘、感光式多功能液晶显示屏、限速和定速巡航系统等大量高科技装备的采用，使世嘉在驾驶舒适性方面领先竞争对手。

由于是新车上市，全国的预订均呈现较为火爆的情况，而厂商货源供应又有一定周期的影响，消费者要拿到心仪的世嘉还需要耐心等待一段时间，而针对红色世嘉及豪华型等较为紧俏的车型消费者最好提前预订。

此外，近日海口神驰4S店将会举行世嘉试驾会，喜欢这款车的朋友要注意参与了，报名热线，13637647110。

精品微车超值入市

同级车型降价迎战

9月2日，比亚迪F0以3.69万-4.69万的超值价格打响新消费税实施后的新车上市第一枪，比亚迪F0欲以精品战略领军微轿市场，借消费人群、产品的高端定位区别于同价位空间的竞争对手，但F0极具竞争力的精准定价，还是引起了奇瑞QQ3、奔奔等车型纷纷降价迎战，微车市场少见的价格战就此打响。

QQ3、奔奔大幅降价迎战

2008年，各种原材料等价格的持续上扬，给各汽车厂家增加了巨大的压力，产品利润的下滑也拖累了汽车企业的收益。而微车市场本来利润就不高，再加上目前这样的市场大环境，车企似乎更应该涨价。而在F0上市的第二天，其直接对手QQ3便大降2000元，奔奔在终端也有最高1500元的降幅，并表示将推出1.0L排量的车型以应对F0。而销量不佳的长城精灵优惠高达3000元。

市场分析人士认为，消费税实施后，比亚迪F0作为国家节能减排政策实

施以及鼓励小排量汽车产品发展的第一块试金石，为AOO级小车市场的振兴增添了希望。而比亚迪强大的成本控制能力，使定位为新一代领军微轿的F0有了一个更惊喜的定价，据比亚迪厂家表示，F0的单车利润才1000元。这难怪导致了以小车为主导的车企的恐慌，纷纷降价迎战，老牌微型车的市场前景不禁让人担忧。

小车市场已无太大价格战空间

F0的定价可以说是市场作用的结果，但面对外界环境的变化，这个定价对企业利润的支撑又显得有点单薄，这个级别的车型只能坚持“薄利多销”。而QQ3在大降2000元后，厂家如何消化这巨大的成本压力，是后小车时代竞争的关键所在，但这种策略显然不利于企业的长期发展。

比亚迪汽车销售公司总经理夏治冰在F0上市新闻发布会上表示，至少一年之内不会调整F0的价格，显示出了对产品及

价格的高度信心。有媒体分析，F0的目标销量是8000辆/月，而整个AOO级车的市场份额只有5万辆左右，要达到15%左右的份额，并不是遥不可及的目标，QQ的市场份额也曾一度超过20%以上。F0倘若能实现万辆的月销目标，才有进一步调价的可能。

而对于比亚迪F0目前的状况来看，厂家的关键在于提升产能来满足市场需求，短期内市场仍会处于供不应求的状态，据记者的了解，F0的订单已接近万辆。这对刚刚涉及小车市场的比亚迪来说，是个很大的考验。

F0将加快微车市场的推陈出新

不可避免，新产品仍然是刺激目前汽车消费的最大推动力。面对打着“新一代微轿”的口号来势汹汹的F0，目前微车市场上的一些老款车型该如何应对？资深媒体预测，F0的上市将加快微车市场竞争的推陈出新。

在AOO级小车市场，由于合资品牌

少有涉足，竞争主要集中在自主品牌之间，但近来随着环境的变化，合资品牌也将触角伸到AO级以下车型领域。F0的后来者居上，占据了众多优势：第一是产品上的优势，比亚迪汽车销售公司总经理夏治冰在阐述F0市场竞争力时，第一点便提到了“新”字，作为汇聚欧洲时尚设计风格和流行元素的小车，F0无论在外形还是在内饰上都远远强于同级别的竞争对手。

另外，F0在动力和底盘上也树立了新的标杆，全铝发动机升功率超过50KW，经济油耗却只有4.2L，兼顾动力性和燃油经济性，符合这个层次消费者的需求。再次，F0是AOO级唯一搭载副车架独立悬挂系统的小车，其安全性和操控性在同级别小车中都实属上乘。

F0的上市，给微轿市场带来了不小的震荡。在新一轮短暂的价格战中，新旧车型的交手将成为市场关注的焦点。最终是改朝换代，还是平分秋色，就看消费者的敏锐选择了。

新飞度：高油价下消费者的时尚“宠物”

国际油价屡创新高，国内油价进一步上涨的压力也越来越大，高油价时代已经来临，与此同时，节能、环保的高品质小型车将越来越受到消费者的青睐。

“经济性”成为购车前提

6月19号国家发改委公布汽油基准价，上浮8%，每升汽油提高约0.8元。一般情况下，小排量车百公里油耗比中级车至少省3升油，一辆小排量车一年累计可节省360—480升，这样算下来，一年就可以节省2232—2976元。这样一来，五年就可以节约15000块钱；再加上节约的购车成本差额，如果按照50000元左右计算的话，一辆中级车等于两辆低排量汽车的成本。

燃油价格的上涨，在消费者购车的过程中，越来越多的人会考虑到用车经济性的问题。当我们把目光投向经济型轿车时，首先映入我们眼帘的就是TIIDA、新飞度、POLO、雅力士、雨燕这种类型的小排量汽车，它们将为我们提供较佳的选择方案。

“性价比”才是硬道理

日系车的节油技术向来都是让人称道的，在保持良好的经济燃油性的同时又不失动力性能，尤其像新飞度，在小型车的节油耗方面可谓独树一帜，都处于较低或者偏低油耗的水平。从官方公布的90KM/H等速油耗我们可以看到，新飞度1.5的油耗低达5.1L。

新飞度节油性能确实可以令消费者兴奋。作为最先进入中国的两厢小型车，飞度在国内销量超过30万辆，素有“节油大师”之称，正是由于飞度的节油性能和实用性吸引了大批的消费者。

新一代飞度进行了全方位的升级，在设计、节能、动力、操控、安全、空间等方面都取得了令人满意的改进。当很多人在关心新飞度是否可以延续老飞度良好节油性能的时候，新飞度给了我们一个满意的答案。新飞度采用了本田最先进的i-VTEC发动机，i-VTEC技术能够使发动机气门的配气相位智能化地适应发动机负荷的改变，不仅能够达到最大程度地省油，而且还能保证强劲的动力性能。先进技术的引进确保了新飞度在节油领域的领先地位。

新飞度的上市价格几乎和同级别的车处于同一水平，但技术、配置和服务方面的领先让我们看到了新飞度的整体领先地位。从厂家的定价策略中，我们可以找出产品的性价比，性价比是衡量产品是否合理的唯一尺度，而每个消费者都想用最少的钱买到最好的车和服务。

新飞度第一次在小型车中提出了“三年十万公里”的保修政策。这让很多对小型车质量存有疑虑的消费者放下了包袱，同时，如果按照每年的保修费用3000—4000元计算的话，这也是一种获利。国产飞度多年的广本，表现出了对小型车制造经验和完善售后服务体系的信心。

大发森雅车型介绍

一汽大发森雅 空间主义的典范



汽车不仅是日常的交通工具，还要为个人、家庭外出休闲旅行等提供更多方便。这就要求一辆汽车的使用范围必须广泛，不仅有宽敞的乘用空间、良好的操控性，还要有足够的动力和足够的安全性。日本大发(DAIHATSU)的新概念新概念休旅车森雅就是这样一款成功的产品。充足空间随心所欲，在车身内部空间方面大做文章，是大发最擅长的工作之一。大发新概念休旅车森雅就是尽量将小型车的空间利用最大化的典范。森雅的车身为长4,120mm宽1,640mm高1,695mm，仅从其紧凑的外观很难想到，大发的汽车设计师居然能让大发新概念休旅车森雅拥有长2,445mm宽1,260mm高1,400mm的驾乘空间。

宽敞而舒适的驾乘空间为增加乘员人数以及承载量做出了贡献。通常其他同等级车型的驾驶席后排只能坐两人，而大发森雅能够同时坐三人，并且拥有较高的头部空间。还可以根据日常的不同使用情况，对车内空间进行有效变动，人多的时候使用3列座位，最多能乘座7人；购物较多的时候又可以将第3列座位折叠，形成超大行李仓，以便携带大量物品。

充沛动力 安全至上

靠生产发动机起家的大发，凭借着卓越的发动机设计和制造技术，在小型车发

夏利的成功一方面来自中国提供的巨

动机制造方面有强大的实力。森雅采用了大发最新3SZ型高性能1.5升及1.3升直列四缸、16气门DOHC DVVT双排气双向正时可变系统发动机。这款发动机震动少、噪音小，加速快，起步从0-200m只需12.0秒。其1.3L发动机的最大功率为91ps，在中国同排量中处于领先地位；1.5L发动机的最大功率为109ps，可与国内的1.6L发动机相媲美。因此，森雅既可以满足低中速行驶中的充沛扭力的同时，又能兼顾高速行驶中的完美加速性能，实现了在各种环境下的轻松行驶。

大发公司于1907年3月以生产和销售内燃机为目的创建了“发动机制造株式会社”，1951年更名为“大发工业株式会社”。1998年，大发公司被丰田收购，成为丰田汽车集团的一员，负责生产小型车，丰田持股比例为51.2%。目前大发工业株式会社的总部在日本大阪府池田市，在池田、京都、九州等地有6家工厂。现在大发公司在世界上的160个国家销售小型车，2005年度大发DAIHATSU品牌的销量为89.8万辆，其中日本国内销售60.6万辆，海外29.2万辆。

2005年年底，日本大发工业株式会社和一汽集团开展合作，与一汽吉林汽车有限公司在吉林省吉林市签订合作协议，共同在吉林生产销售大发DAIHATSU品牌的小型多功能乘用车。根据协议，今年4月在吉林设立了制造车身部件的合资公司，名为“一汽大发(吉林)车身部件有限公司”。日本大发工业株式会社将面向中国市场，设计一款造型新颖、安全性高、性价比优良的“紧凑型”小型客车，作为一汽吉林汽车有限公司的主导生产车型，该车型计划于2007年第二季度投产。

海口松田汽车服务有限公司系海口日之星丰田公司的子公司。一汽大发森雅于2008年1月正式进入海南市场，海口松田汽车服务有限公司是海南唯一一家代理大发森雅品牌的公司。为了更好的推广大发森雅品牌，松田汽车将携大发森雅汽车参加海南车展，位于B5区，此外，顾客在车展期间购车可享受1.3万的礼包优惠。

长城汽车

时尚 科技 精美

★★★★★

热烈祝贺长城汽车连续三届荣获

服务品牌星级评选桂冠

四大车系特惠巨献 最高优惠3万元

嘉誉

<http://cowry.gwm.cn>

购车舒适/坐享尊贵/用得节省

活动时间:8.21-11.30

Cross-MPV百日风暴，嘉誉

最高优惠3万元，现价8.28万元起

哈弗CUV 风骏皮卡 优惠活动进行中

长城精灵

<http://www.gwperi.com>

三重礼

现价3.99万元起

尽享“爱情朝圣之旅” 活动时间:7.18-9.30

●重礼:活动期间,购买长城精灵最高可获3000元爱情甜蜜基金;
●重礼:活动期间,购买长城精灵可获3年或10万公里超长保修,享受6次免费保养服务;
●重礼:活动期间,到店即有机会免费参加长城汽车组织的长城精灵“爱情朝圣之旅”活动。

经销商

海南九兴汽车贸易有限公司

展场一:海口市南海大道233号(秀英大道往老城方向400米)0898-68639559 68639622

展场二:海口市滨海大道63号爱华汽车广场内0898-68683605 68633821

海南九兴三亚分公司0898-88268514 13876291919