



### 09款上市 彰显奔腾核心竞争力

相对于奔腾08款,09款在装备和内饰等各个细节上进行了超过20多项的重大革新与改进,实现更科技、更舒适、更安全、更高档、更时尚。奔腾3年之内2次升级,并以稳健的步伐成功跻身主流中高端轿车之列。尤其是进入2008年,在整个汽车市场连续6个月下滑的大环境下,奔腾却做到了“逆势上扬”,销售量节节攀升,这一切都是与一汽奔腾“久经历练、进取不止”的品牌精神,不断致力于完善研发体系,提升产品品质,建设一流营销服务体系密不可分。

#### 研发能力不断增强

回顾三年来奔腾的发展之路,不难发现在自主发展的背后,科技研发是奔腾最大的资本。一汽奔腾从创立之初,就坚守“规模自主、高端自主、体系自主、持续自主”的发展战略,利用一汽的强大自主研发体系能力和整体资源优势,在实践中不断探索,自我进取,从研发技术到团队,形成了一套“奔腾模式”。三年两次改款,一年一个车型,不断推出升级换代、全面增值的新产品,都是奔腾研发能力不断增强的最佳诠释!

#### 产品品质不断提升

不同于很多品牌的车型开发仅仅是进行现有配置的加装,奔腾车型从研发到试制生产,都以满足顾客实际需求进行开发和实验,使每款车都有符合用户需求和市场导向的新技术,给用户带来更多的实实在在的便利,实现使用价值和产品价值的“双提升”。09款在装备和内饰等各个细节上进行了重大改进和升级。增加了按键式中控锁开关、遥控四门车窗自动升降、四门防撞、车载蓝牙手机免提系统及组合仪表背景光变白光等5项全新装备,对内饰进行了18项改进,升级了原有的TICS全息智控系统,还增加了更具科技感的2.0导航车型。

#### 营销体系不断完善

三年来随着品牌的不断发展,奔腾在建设销售网络和售后服务体系等方面建设也取得了极大发展。不断加强销售网点的扩充,从最初的40家扩展到目前的100家,形成了省会城市与2、3级城市为一体的销售网络,全面推行了以提高经销商绩效为目的(SPS)支持,为广大车友提供了更加便捷、专业的管家式服务,提高了客户满意度。据最新数据分析,老客户介绍成交量已接近奔腾总销量的27%,堪称汽车行业口碑销售的楷模。大多数车友表示“合理的价格、可靠的品质、出色的操控性能、良好的售后服务”使他们毫不犹豫地首选奔腾。

# 借车展再度发力 一汽丰田欲抢跑华南车市

坐拥华南汽车制造及消费两大中心的优势之下,广州车展在华南地区的影响力毋庸置疑。尤其在当前车市低迷,市场不太景气的大环境下,广州车展更是成了今年车市的“压轴”大戏,备受关注,各厂商也显得尤为重视,希望借此一搏。本届车展上,丰田携一汽丰田、广州丰田、雷克萨斯共42款车联合展出,展台面积达3800平方米,其参展面积、参展车型总数以及概念车总数等方面都创造了新纪录。其中,一汽丰田以16款车型包括纪念版、新的SUV的超强悍阵容参展,傲视群雄,足可见其对华南市场的重视和野心。

### 借车展提升消费者和市场信心

“得华南者得天下”,正是由于华南市场对汽车厂商的重要性,广州车展的规模及影响力正日益扩大。不仅广州本田、广州丰田、东风日产三大日系合资厂的生产基地坐落于此,一汽丰田在华南的市场份额也占据了半壁江山。今年前1-10月份,一汽丰田销量已超过30万辆,较去年同比增长了40%。其中1-9月广东整体汽车市场增幅仅3.5%的情况下,一汽丰田在广东的市场上牌同比增长38%,市场份额也同比增长了3.5%,达到了15.2%,占据广东市场份额第一。其中尤以COROLLA卡罗拉、锐志、皇冠等车型在华南区域的表现最为抢眼。

以卡罗拉为例,作为行销140多个国家及地区的全球战略车型,累计销量已突破3300万辆的“世界最畅销车型”COROLLA家族的新血脉,卡罗拉秉承“为世界上每一个人带来幸福与快乐”理念,完美契合时代需求,以高品质和高性能为每一位用户带来了超乎期待的优质汽车生活。业内人士认为,一汽丰田之所以能占据日系车企在华南尤其是广东市场份额第一的位置,正式得益于卡罗拉这个“当家花旦”,其在华南四省中级车细分市场的份额达到26%以上,同比增长了11个百分点。其品质和性价比都得到广大车主的认同,无愧于单品牌世界销量冠军的称号。

目前卡罗拉在很多城市的优惠幅度超过了1.5万元,也是其销量迅速提升的原因。一汽丰田汽车销售有限公司华南区域总监程鸣接受采访时说,“明年卡罗拉的市场表现仍会较好,将会继续保持强势表现,领跑于华南车市;而锐志、皇冠等将在稳步增长的同时,寻求重大突破,但竞争也会更加激烈。华南地区是中国车市非常重要的区域,面对经济下滑,需求回落的情况下,借车展也是提升消费者信心和信心的大好契机。不过,要想最终赢得市场,除了过硬的产品外,最重要的还要有完善的销售和营销体系。”

### 助推纪念版意在进一步拉动终端

在本次车展上,一汽丰田重点展出了4款特别纪念版车型,并引起了极大关注。据记者了解,一汽丰田为庆祝成立5周年暨累计销量100万辆的达成,于今年10月份特别针对4款主力车型皇冠、锐志、卡罗拉和威驰推出了特别纪念版车型。事实上,卡罗拉、锐志、皇冠等主力车型的产品力非常过硬,其价格和销量也一直都非常稳定。然而,在今年特殊的市场环境下,任何车企都不会非常轻松。而一汽丰田推出了特别纪念版,也正是为了进一步有效刺激市场,拉动终端销量。

越是市场环境不好的时候,越是考验企业的营销力。程鸣说,“这次的金融海啸以及经济环境的变化,对汽车市场来说也是有好处的,在这种情况下,我们依然会积极做好销售,我们会积极的进行促销等各项工作,使我们最大的努力,让更多的客户了解我们,促进来店促进成交。精心推出的4款特别纪念版将会更好的带动市场,扩大份额。”据悉,一汽丰田几乎每年都会针对不同类型推出特别纪念版车型,让消费者拥有丰富的购买选择。今年皇冠特别推出纪念版车型是基于畅销级别2.5L Royal 导航版的基础上精心打造的,采用了全新的铝制轮毂装饰,增添了更多豪华气质。另外,还追加了原本只配置在3.0L高级别车型中的智能钥匙及一键启动装置,让高质量的车生活变得更加便利。锐志纪念版车型是在原有2.5S真皮天窗版基础上推出的,其轮毂由原来的16英寸升级为更高级别的17英寸,提高了整车的运动感。迎宾踏板和专用脚垫的配备则进一步增加了车内的时尚感。卡罗拉特别推出纪念版车型是在原本已配备丰富而广受好评的GLX-i的基础上推出的,增加了对舒适驾驶的乘坐生活有帮助的诸多配置,比如加热的车外后视镜、定速巡航、测距雷达等。威驰特别纪念版涉及1.6L和1.3L两个排量级别的四款车型,其中,1.6L特别纪念版在原有的GL-i级别版上追加了侧部及帘式安全气囊、副驾驶系安全带警告系统,使得安全性得以大幅提升。另外,该车型还增加了驾驶员车顶把手、手刹镀铬按钮、车身同色侧防脚踏、带转向灯车外后视镜等内外饰装备,无论是外观还是车内的装饰更加充实。1.3L级别的威驰特别纪念版,增加了最受消费者欢迎的铝制轮毂、倒车雷达、手刹镀铬按钮等配置。临近岁末,正值新一轮的购车旺季,各厂商也冲出了新一轮的促销战、促销战,以冲击春节前的销量。据了解,当前一汽丰田各经销商货源充足,各纪念版车型还有众多优惠活动,将为消费者提供了更多的选择和实惠。

### 顺利通过权威机构审核

此前,受国家工信部委托的新能源生产资质专家组辗转西安、深圳、上海三地,对比亚迪新能源汽车生产准入资质进行现场审核。审核过程中,专家们认真查看了比亚迪双模电动车动力电池的生产现场,对设计开发、产品验证、工艺保障及测试手段等文件进行了审核,一致认定比亚迪具备新能源汽车设计开发、生产以及产品销售和售后服务等方面的能力,生产准入现场审核结论为通过。

据了解,国家发改委去年年底公布的《新能源汽车生产准入管理规则》对在国内制造、销售新能源汽车的准入企业设下多达15道门槛,并实行苛刻的一项否决制。《规则》中要求企业至少掌握新能源汽车车载能源系统、驱动系统及控制系统三者之一核心技术的规定最为严格。业内人士指出,发改委设立新能源汽车准入门槛,一是为了肃清国内相对混乱的局面,二是为企业的发展指明方向。

《新能源汽车生产准入管理规则》要求,新能源汽车准入企业三大核心技术必须掌握其中一项。此次审核中,专家组惊喜地发现,三大技术比亚迪已经全部掌握,并且已经具备整车及新能源汽车零部件的生产能力。在审核总结会上,专家指出:“比亚迪新能源汽车好,不仅仅是产品做得好,管理水平高,更重要的是发展思路好,产品战略好,垂直整合的发展模式好。”专家表示,比亚迪在新能源产品开发方面很深入,开发管理组织井然有序,新能源汽车已经达到国际先进水平。

## 双模电动车 F3DM 上国家目录

■该车将于12月中旬上市 ■电动车时代即将来临

本报综合消息 记者刚刚获悉,比亚迪 F3DM 双模电动车已经在国家179批目录内发布,F3DM 允许在国内14个城市销售,分别为:深圳市、西安市、北京市、上海市、青岛市、厦门市、广州市、杭州市、南京市、成都市、长沙市、济南市、天津市、武汉市。比亚迪方面表示,F3DM 双模电动车将于12月中旬上市,让消费者提前感受电动车时代的来临。

### 双模电动车12月中旬上市

最近,关于比亚迪新能源汽车的话题很多,先是股神巴菲特看好比亚迪的新能源汽车,18亿港币注资比亚迪;接着是第十届高交会上,比亚迪 F3DM 双模电动车技术成果发布。前不久,深圳市政府宣布启动新能源汽车示范项目,给比亚迪 F3DM 的上市吹来了温暖的政策东风。

今年3月,科技部同意深圳市申请开展的典型城市工况下电动汽车试验运行技术考核项目作为“十一五”863计划节能与新能源汽车重大项目,希望通过节能与新能源汽车重大项目的实施,为全国推广使用新能源汽车提供更多经验。该项目内容将由混合动力客车示范运营与纯电动小汽车示范运营两部分组成。其中,纯电动小汽车示范运营运行部分由比亚迪汽车承担。

现在,比亚迪新能源汽车生产准入资质不仅通过了专家组的现场评审,比亚迪首款双模电动车 F3DM 也取得了国家产品公告。厂家透露,F3DM 双模电动车将于12月中旬上市。而比亚迪也完全有能力承担起深圳市纯电动小汽车示范运营运行项目,同时也将为全国推广新能源汽车提供经验借鉴。(据《广州日报》)

## 广州车展 宾利诠释极致听觉

在这场用尽任何华丽辞藻去描绘都不为过的盛宴里,尊贵宾利在继续魅的外观设计和极致的速度之后,雅致 RL 所带来的极致听觉体验无疑成为了人们意外的惊喜!

为参加本届车展,宾利为雅致 RL 特别配置了价值超过30万元的Naim 音响系统,功率达1100瓦,拥有10个扬声器,8种模式的数字音响处理技术(DSP),使这辆雅致 RL 具备了绝佳的车内音响效果。这是世界顶级音响制造商 Naim 首次专为宾利汽车研发汽车音响,为此 Naim 全新研发了专用的扬声器和内部电路结构,在正常聆听水平上,将音色清晰度至少增加10倍,即使车速为每小时200英里的时候也可以保证最佳的音质。首度在中国亮相亮相,宾利雅致 RL 与 Naim 将顶级奢华的豪车体验推向新的至高点。

在中国的销售成绩喜人,对于08年500辆的销售目标预计不变。”此外,据郑总介绍,南京将在今年12月成为宾利在中国第8个经销点,且宾利原广州展厅也将重新选址,以全新的姿态很快与大家重新见面,由此足以可见宾利对中国09年的中国豪华车市场依旧保持乐观态度。

## 华泰汽车吹响年底冲锋号

笔者了解到,近期华泰汽车又推出了主题为“无限征服”的华泰特拉卡“2008越野体验营”,征集了数千名喜欢探险、酷爱越野跋涉的精英们在全国八个城市(长春、兰州、长沙、贵阳、成都、西安、福州、广州),挑战包括搓板路面、积水路面、起伏路面等多种特殊路面在内的复杂地形,开启一场充满挑战、征服与激情的越野旅程,尽情体验华泰特拉卡优异的动力性、安全性与通过性,感受挑战之旅带来的激情、探索与超越。

特拉卡 2.4MPI 自上市以来凭借硬派俊朗的外形、人性化配置及纯正的越野性能,先后已问鼎多项大奖,此次推出的“无限征服”活动,在整个过程中,每位参与者都能领略华泰特拉卡在安全路况和严酷气候下的卓越表现,感受不一样的驾驶乐趣,深入体验特拉卡倡导的“无限征服”越野理念。

江铃·凯锐 大轻卡新上市 巅峰杰作 赢领高端. 另有惊喜:江铃国III轻卡 降¥5000. 动力强劲,空间宽敞,高配置,安全装备. 当地经销商:海南江铃,三亚京海,海口市南海大道239号,德州胜先.

## 广丰副总经理冯兴亚:雅力士是一款高品质轿车

当下,广汽丰田继续加大了小型精品车雅力士的营销。上月开始,从北到南,雅力士展开了声势浩大的试驾大赛,广汽丰田再次亮出了雅力士除安全性能之外的另一卖点。在冯兴亚看来,雅力士“酒香不怕巷子深”,但现在要把酒打洒在地上,要让酒香不但能闻,而且能看。

品质过硬才有市场. 记者(以下简称“记”):如果车市持续不景气,广汽丰田会在策略上做怎样的调整?是降低利润扩大市场份额,还是为保利润做出一些策略层面的调整?

国内第一条大型客车整车同模电泳线成功建成投产. 中国大型客车制造业的涂装工艺达到国际一流水平. 厦门金龙旅行车有限公司. 新迁地址:海口市南海大道135号(第一汽城) 电话:93105878 www.xmjl.com

CERATO 赛拉图 乐享风潮新生活. 车贷江湖 谁与争锋. 2.88万起 赛拉图开回家. 东风悦达起亚海南4S店,电话:66801913,地址:海口市南海大道61号.

SPORTAGE 狮跑 都市拓界车. 4.99万 狮跑开回家. 东风悦达起亚海南4S店,电话:36688266,地址:海口市南海大道172号.