

### 签约葛优全线 代言其车险产品 平安电话车险重拳出击塑品牌

本报综合消息 日前,平安电话车险透露已签约葛优影帝葛优作为其未来两年的形象代言人,这标志着这家国内首家获得电话车险经营牌照的险企巨头正式从简单的攻占市场的资本积累阶段进入更关注品牌和重视客户忠诚度的成熟发展阶段。

据了解,去年12月6日起,葛优风格的全新平安电话车险广告片率先登陆CCTV,启用葛优形象为主体的全新平安电话车险平面、电台、电视系列广告也在近期全面上线。

平安电话车险相关负责人表示,邀请葛优作为形象代言人,正是看重其特有的葛式幽默。“葛优一直坚持走实力派路线,并且戏路宽广,演艺生命比大多数男演员都要长,比较‘货真价实’;而且他和善、幽默的形象也显得更为亲民,能够完美演绎平安电话车险优惠实在的产品特质”。

“正如葛优的经典台词‘相信群众的力量’,买东西当然要选最多人在用的!”该负责人充满信心的说,“平安电话车险自2007年第一家获得保监会批准的电话车险经营资格后,公司业绩连年翻番,牢牢占据90%以上的市场份额。主动打进电话的客户超过100%增长,新客户数量连创新高,同时,我们也牢牢抓住了老客户的心,远超其他渠道的续保率和超低价投诉率证明了我们在后续服务方面的绝对优势。”

### 日产今年将 导入两新车 换代骐达与SUV美人奴

本报综合消息 “去年中国市场1800万辆销量里面,日产大概占120万辆。”日产汽车公司首席运营官志贺俊之表示,新阳光轿车在华首发后,今年还将导入两款新车。另据消息人士透露,两款新车分别为新骐达和SUV美人奴。

此外,志贺俊之表示,英菲尼迪已经在实施产品面向全球化的调整计划。“过去基本上是面对美国市场,现在开始生产一些小排量、燃油经济性更好的车型在中国销售。”

广州车展上,日产中国官方发布统计数字,截至2010年11月,日产品牌在中国销售近93万辆汽车,与去年同期相比增幅超过30%。

截至2010年11月,东风日产已提前达成60万辆的年度销量目标,全年总销量预计将突破66万辆,居日系车企首位。东风日产副总经理任勇表示,2011年东风日产将销量目标定为77.2万辆,同比增长达17%。

对于今年汽车市场的走势,志贺俊之和东风日产任勇已达成共识:今年中国汽车销售两位数的增长还是有的,预计在10%左右,但总体增速会放慢。

此外,志贺俊之表示,新阳光上市之后,今年将会在华导入两款新车。据消息人士透露,换代的骐达和SUV美人奴今年花落东风日产已无悬念。



在“限牌”政策执行的前夜,疯狂买车的一幕在各大4S店同时上演。疯狂过后,经销商开始冷静,“虽然北京市一年发放24万个新车牌,但是二手车置换和报废可以直接获得指标,这样加起来新车销售还能达到50万辆左右,差不多是2009年的销售水平。”一家经销商负责人表示,预计2011年车市将回归平稳。

## 经销商预计: 车市将回归常态

### 销售将回归常态

“2011年北京汽车交易不可能再重复去年的疯狂,而将回归理性的常态销售中。”日前记者得知,多数经销商都在与厂家沟通,降低今年的销售任务。

一品经销商负责人表示,“如果2011年的销售任务不重,我们可以一边卖车一边维护好客户关系,提升我们的客户满意度,但是如果销售任务重,经销商势必要把车卖到北京周边地区去,但这对周边地区经销商也是冲击,这会造成经销商之间

### 的摩擦。”

### 削减开支开拓新业务

虽然部分经销商对今年车市仍抱有希望,但表示日子将会很难过,因此首先要缩减开支。“人员成本需要降下来,2010年为了增加销量,增加了几个销售员,今年销售员的数量肯定要少一些。”一家经销商负责人表示,已经在做裁员的准备了,而且店里已有员工离职。

除了裁员外,东风标致一家经销商则考虑拓展新业务,“原来的销售人员不需

要这么多了,是不是可以安排一部分人去做保险的销售,增加续险这部分业务。”

### 弱势经销商将面临考验

再如何“开源节流”也难逃一个现实,部分实力弱、品牌弱的经销商将被市场淘汰,“24万辆新车是摇号购买,尽管还有一部分置换,但置换后一般不会再选择低端品牌了。”一家奇瑞经销商负责人表示,“限牌政策对所有品牌经销商都有影响,但对低端品牌的影响更大一些。”

## 华泰B11震撼登场 砥砺前行跃新高

本报综合消息 2010年12月28日,在北京国家会议中心,华泰汽车携首款自主中高级轿车华泰B11闪亮登场。华泰汽车成立十周年之际,华泰B11的横空出世标志着其十年来创新发展的高阶阶段,并由此吹响了进军轿车市场的号角。这款车以大气尊贵的经典设计、绿色低碳的强劲动力、智能时尚的科技配备、前瞻领先的安全性能等突出优势成为华泰汽车实施轿车战略的重要筹码。同时,作为国内首款自主中高级柴油轿车,华泰B11还将引领中国中高级柴油轿车的新时代。据了解,此次上市的华泰B11配备了2.0 TEVCV柴油与卡瓦奇1.8T汽油两款发动机,结合不同的配置,共推出4款车型,价格区间从11.97万元到14.37万元。



作为华泰汽车十年合资造车的精华和全球领先技术的集大成者,华泰B11在车身设计、动力性、车载智能、安全性等诸多方面都有着出色的表现。其车身采用全新的“U盾”设计理念,欧洲经典U型超大散热器, U型一体式引擎盖与U型LOGO浑然一体,整车线条洒脱流畅,尽显大气尊贵。而车身长宽高分别达到了4943mm、1852mm和1511mm,以恢宏尺度营造出超大的舒适

空间,兼顾商务稳重与家用休闲。在动力性上,最值得称道的是华泰B11装配的2.0 TEVCV柴油发动机,由华泰汽车和意大利VM公司共同开发,华泰汽车拥有完全自主知识产权。独有的TEVCV智能高效动力系统集成了中冷废气再循环技术E-GR、电控高压共轨燃油喷射技术CRDI、可变截面涡轮增压技术VGT三个国际顶级柴油技术,再配合以源自德国ZF技术的自动变速器,提供最佳动力性能与驾驶乐趣的同时,最大程度降低了油耗与排放,在消费者个人驾乘感受和社会节能环保需求之间取得了平衡。在高端品牌车型上已经成为主流配置的车载智能系统,此次也将大规模应用于华泰B11。华泰汽车与Intel共同开发了3G实时智能车载信息决策系统

TIVI,通过3G网络服务,可实现在线视听、咨询查询、网络社交、车载办公、智能导航、预约保养等功能,让车主享受无线互联的乐趣与智能服务的便利。此外,华泰B11严格按照欧洲五星碰撞标准设计开发,高强度车身、带TCS牵引力控制的ESP动态车身稳定系统以及多方位安全气囊组等各类主被动安全配置也一应俱全。

据悉,华泰B11是专为中国不断上升的中坚力量人群量身打造的一款尊贵力作。这一人群是支撑和推动中国前进的主力军,在他们身上可以看到成功的自豪、智者的自信与实力的彰显。他们用实力和智慧一步一步达成目标,渴望更好的生活、更高的社会地位与更多的社会认同。大气、动力、智能与安全并重的华泰B11无疑很好地满足了这一人群的需求。

华泰汽车集团总裁刘志刚表示:“借助于这款战略车型的上市,华泰汽车品牌在传承和创新中也将昂首迈入一个新的发展时期。华泰B11顺应时代需求和市场变化,以全球领先的清洁柴油动力技术和接近C级轿车的高端配置进入中高级轿车市场,形成了无可比拟的差异化竞争优势,将为消费者带来全新的价值感受和使用体验。”

## 全新REIZ锐志华美锐变 舒适动感引领2010车市新主流

本报综合消息 2010岁末,在虎年的岁尾之际,纵观去年的中高级轿车市场,传统商务车型与时尚动感车型的竞争日趋白热化,并涌现出一些实力超群的全新车型。此情此景,人们不禁有此疑问:谁是今年中高级车市新军中的虎头猛将?面对庞大的新车群,记者印象中最为深刻的无外乎引领2010中高级轿车市

场新主流的全新REIZ锐志。自去年9月16日华美锐变、正式上市之后,全新REIZ锐志凭借舒适动感座驾的独特优势,为中高级轿车市场带来与众不同的全新气息,其安全、操控、动力、外观、舒适的“5S”商品魅力,受到消费者广泛青睐,上市三个月整,就达到16000台的热销业绩,并以强劲势头迅猛增长。

## 同比增长34% 中兴汽车吹响“品牌年”集结号

本报讯 2010年中兴“渠道年”,经营目标超额完成;2011年中兴“品牌年”,加速实现品牌跨越。截至12月中旬,中兴汽车产销量突破5万辆,同比增长34%,利润增长40%。其中国内销售35680辆,稳居皮卡行业三甲地位;国外销售15950辆,是金融危机后在国外市场增长最快的中国汽车出口品牌。

老产品提质提价,这是革命性的进步,它标志着国产品牌依靠低质低价竞争的时代已经一去不复返了,中兴依靠的不再是价格而是价值赢得市场。

在12月24-26日举行的中兴汽车2011年度营销服务年会上,中兴汽车高层与到场的经销商服务商代表共同总结了过去一年中兴取得的喜人成绩,明确了2011年的经营目标和战略部署,全力打造“中兴汽车品牌年”,从产品质量、渠道质量、服务质量等三方面跨越新高度。

“支持中兴在2010年品牌提升的主要因素是产品质量和性能,靠的是经销渠道和服务渠道。”肖伟强调。据了解,2010年中兴皮卡持续向高端发展,高端产品的销售结构占整体的40%。经销商网点数量的增加和单店销售能力的提升,以及服务品质的提升,都为中兴汽车带来品牌增值。2010年中兴汽车被世界品牌实验室评为中国500最具价值品牌,位列331名。

“2010年中兴收获的不仅是销售业绩,更是品牌价值的提升。”肖伟在讲话中指出,威虎成为高端皮卡市场的主力,高端皮卡市场被国外品牌占据的局面已经改变;旗舰提质提价,在低端皮卡市场依靠不断提升的品质,树立起结实耐用的品牌形象。自主品牌与国外引进的品牌同台竞技这是历史性的进步,

“2011年是中兴汽车的品牌年”中兴汽车总经理助理兼国内营销中心总经理张树行强调,2011年中兴销售销售目标是,实现销售增长30%,皮卡产品结构继续向中高端转移,依托SUV塑造中兴乘用车品牌。渠道方面,加强乘用车平台销售网络的建设,挖掘重点二级市场销售潜力。服务方面持续完善,确保服务体系能够支撑高端皮卡和乘用车用户的需要。

## 购置税优惠或将终结 经济型SUV将迎抢购潮

本报综合消息 随着国内汽车消费刚性需求与潜力逐步提升,小排量车的税收优惠走向终结。过了元旦节,1.6L及以下排量车7.5%的购置税,重新涨回了10%,10万元车型平均要多缴2000-3000元的税款。而一直以来受消费者青睐的经济型SUV购车成本则没有改变。专家预测,元旦之前出现的1.6车型抢购潮将演变为春节前经济型SUV抢购潮。

对于前阵子购置税优惠取消的消息,他倒是显得很从容。究其原因,据他观察,元旦之前大家扎堆买1.6L及以下排量轿车,消费者购车最踊跃的时候,也是车价优惠最少的时候。因此他的经验是,别捡了芝麻丢了西瓜,别为少一点税钱,而盲目冲动地购买。特别是不要为了少一点税钱而放弃自己钟爱的车型,一定要看好再出手。

过去的2010年是1.6L及以下排量车的天下,受惠于购置税优惠政策和国家“节能惠民工程”补贴,1.6L及以下排量车型市场呈现出销售旺势。业内人士表示,随着2010年购置税优惠政策到期,小排量车的销量增势将趋缓,8-15万元的经济型SUV将成为消费者关注的热点。

同样,吴先生前不久刚刚报名了车,本打算趁元旦之前“购置税优惠政策”未被取消之时,购买1.6L排量的轿车,但是去4S店看车时却发现人满为患,一些优惠项目都取消了,心有不甘的张先生将购车计划顺延至春节前。经朋友推荐,他发现华泰圣达菲2.0L汽油版9.98万元的售价具备了家轿、SUV、MPV“三合一”的功能,大气时尚的外观也更加适合他这类“拉风”的年轻一族。

**全新沃尔沃S80L T4 2.0GTDI**  
六速双离合 蓄势登场

购车信贷首付50% 月供0起

海南福德汽车集团·沃尔沃汽车海南龙达4S店(南海大道113号) 电话: 68625999

**节能惠民 奇瑞先行**  
现在购车奇瑞节能车型 即可享受 3000 元惠民补贴

首付8100万元 日付25元 旗云1  
首付11500万元 日付35元 旗云3  
首付9500万元 日付29元 旗云2

海南福德汽车集团·奇瑞过渡店(南海大道113号) 电话: 86819018(海口) 88688758(三亚)

**迎新春·购圣达菲即享价值万元**

**迎春“红运”礼包**  
圣达菲柴油 贺献

每公里仅需0.2元!!!

海南福德汽车集团·华泰汽车4S店(滨滨路金山小区正门斜对面) 销售电话: 68801032

**风行CMV 全新上市!**  
庆祝白沙县计生局批量采购11台大单

7.78万元起

海南福德集团·东风风行4S店(南海大道113号) 电话: 68615882

**广汽长丰**  
本月热销车型

猎豹飞腾时尚版最高优惠 12000元

限量2台 预购从速

1.5L 指导价 7.98万元

海南福德汽车集团·广汽长丰4S店(南海大道113号) 电话: 66861130

**进口现代 新春特惠月**  
购车送“5利”吉祥礼包

**新胜达2.4**

海南福德汽车集团·进口现代4S店(南海大道113号) 电话: 66824116

**宇通客车 中国客车第一品牌**

拥有世界级客车生产基地,依托国内一级技术中心,博士后工作站,为您提供6-25米,19-85座全系列精品客车。

电话: 0898-66755050  
手机: 18976378886 18976533388  
地址: 海口市龙昆南路50号昌茂花园首层公馆501

**Mazda35 睿翼**  
魅力·科技

刹得住比跑得快更重要  
弯道享受的不仅是驾驶乐趣 更是安全保障

Mazda35 睿翼 一部杜绝交通事故的车辆

新一代大型MPV Mazda8  
全面到店,欢迎莅临鉴赏

海南优之杰·海口市滨海大道129号/销售电话: 68621666 68620202  
德州分公司·德州市中兴大体育场斜对面西部汽车城/销售电话: 23886518

**金龙客车 中国名牌**  
绿色能源 给力中国

厦门金龙旅行车有限公司  
Xiamen Golden Dragon Bus Co., Ltd.

地址: 海口市南海大道113号-B 0898-68661152 400-8857-885  
海口: 13907571598 三亚 13976604977