



### 上汽通用五菱 今年销量 率先撞线100万

本报综合消息 近日,上汽通用五菱公布数据显示,截止到10月14日,上汽通用五菱今年累计销量再次突破100万辆,其中九月销量实现12万辆;年度“销量首破百万车企”之冠再次被上汽通用五菱收入囊中。

今年以来,在微车市场整体下滑的情况下,五菱品牌依然风头强劲。数据显示,1-9月,上汽通用五菱在微车市场的销量达到95万辆,而且市场占有率持续提升,较去年底提升了6.6个百分点,达到46%。其中,上市仅一年的“紧凑型商务车”五菱宏光已连续数月实现月销2万台的良好成绩,还在年初夺得“CCTV年度经济型乘用车”大奖。

在企业整体向上发展势头的带动下,上汽通用五菱乘用车业务的拓展也旗开得胜,旗下宝骏品牌首款轿车宝骏630自8月9日正式上市。

# 49款车首获新节能补贴 或成自主救命稻草

本报综合消息 随着10月1日起节能汽车新标准实施后,“第七批”共49款节能补贴车型入围,自主品牌车企入围数超过合资车企,有望迎来销量上的“第二个春天”。

## 合资自主平分秋色

近日,国家发改委、工信部和财政部公布了第七批“节能产品惠民工程”节能汽车推广目录,也就是首批符合享受3000元节能补贴新标准的车型名单。列入此次车型目录的车型包括江淮、奇瑞、长安、比亚迪、上海通用等12家车企的49款车型。

第七批“节能产品惠民工程”节能汽车推广目录自10月1日起开始实施,同时前六批目录予以废止,并强调所有入选车型自公告之日起2个月内要开始批量生产并保证供应,6个月内不得停产,对不按要求生产的车型将予以撤销。

“大多数市场热销的主流车型,进入名单只是时间问题。”业内专家表示,厂

家会通过发动机技术的革新、更加合理地调校,降低车辆的油耗。

在这批目录中,自主品牌在厂家数量上占有一定优势,被业内看为自主车企打响市场占有率“保卫战”的象征。不过,在品牌和车型数量上,自主品牌不如合资品牌多。

## 自主欲靠小车突围

除了市场占有率下降以外,曾经热销的车型比亚迪F3和长城腾翼C30也被挤出单一车型销量排名前十的榜单。今年6月,F3和C30分别以1.55万辆和1.46万辆位于销量排名的第九位和第十位。

不过,在接下来的三个月时间里,自主品牌再也没有车型入围榜单。9月,销量排名前十位的轿车品牌依次是,凯越、朗逸、科鲁兹、赛欧、宝来、捷达、悦动、polo、福克斯和阳光。众所周知,小排量车市场一直是自主品牌的战略要地。目前,在交叉型乘用车、紧凑型 and 微型车这

些重要的细分市场,自主品牌正在接受着前所未有的考验。

“随着前6批节能补贴名单作废,合资品牌和自主品牌回到同一起跑线上,随着自主品牌这两年在技术和管理上的进步,这是自主品牌巩固1.6L以下排量小车市场的一个好机会。”一位奇瑞品牌经销商表示,看重政府补贴的消费者,往往对车价比较敏感,自主品牌在价格方面拥有得天独厚的优势,节能补贴新标准的实施,是自主车企发力的好时机。不仅节能汽车新标准的实施,为自主品牌带来良机,《党政机关公务用车配备使用管理办法》也将于近日付诸实施。在中国,长期以来公务用车采购的近90%都是合资品牌。

根据国家支持和发展自主品牌汽车企业的政策,未来自主品牌在公务用车采购中所占比例将上升至50%以上。公务用车采购新标准中更明确,“党政机关应配备使用国产汽车,对自主品牌和自主创新的新能源汽车,可以实行政策优先采购”。

# 皮卡怎样才省油? 风骏车主给您支招



本报综合消息 高油价一直是最令车主头疼的事,尽管前不久发改委下调了油价,但高油价的现状仍未改变。尤其是对于创富工具车型皮卡来说,高油价无疑是车主收入的杀手,因此,只有最大限度的降低油耗,才有利于收入的增加。近期,为宣传节油理念,展示风骏皮卡的节油特性,长城汽车举办了“2011 风骏皮卡终极节油擂台赛”。参赛选手均为从全国各地分站赛晋级的风骏车主。最终,经过激烈的角逐,广东风骏车主王先生以百公里2.97升的成绩获得冠军。下面,我们就走进节油赛,跟风骏车主学习节油技巧。

作为比赛冠军,王先生认为:“要想做到省油,首先要养成良好的驾车习惯,日常驾驶中,尽量不急起步,不急刹车,这样长期坚持下来,能省很多油,同时还能减少车辆磨损;再一个就是要有不急不躁的心态,大脚轰油门,见空就钻,突

然急刹车或者加速,这些做法不仅对车很不好,而且很费油。总之,开车要缓慢起步,尽量选用中速行驶。”

“我觉得无论是皮卡还是其他车型,省油的关键还得看发动机,它在根本上决定了一部车子的省油程度,我买风骏的时候就是看重它的发动机,跟邻居的皮卡相比,我的风骏百公里能省1个多油。”另一位湖南车主文先生告诉我们,“不仅如此,风骏皮卡发动机的配件好,耐磨耐用,使用寿命长。”据了解,风骏皮卡搭载德国高压共轨柴油动力,该动力采用目前国内市场上最为先进的技术,即电控高压共轨加装中冷器,由电子油门精准控制燃油量,比传统柴油机油耗降低10%,省油效果突出,动力性能不减,最大功率达到80kW,在1800~2600rpm区间内能够实现300Nm的峰值扭矩,低速扭矩大,整车提速性好。同时,

由于发动机的关键部件均为德国进口,使用寿命也长很多。

文先生还表示,定期的车辆保养不仅能省下好多油钱,还能增强车辆的耐用度。就轮胎来说,如果气不够就跑不动,如果气太足了,速度快的时候车就会飘,爆胎的几率也高,所以平日要注意检测胎压,使其处于最佳状态。

此外,风骏技师也提醒广大的皮卡用户,秋冬季节气温低,及时更换机油、使用防冻液以及检查车辆启动、制动等关键部件都是关系车辆省油耐用与否的关键项目。恰逢其时,长城汽车近期将推出“驾乘随心,关爱随行”的服务节活动,活动将对风骏用户车辆关键部件进行免费检查,并针对边远地区的特殊客户车辆进行免费上门检测服务等,方便用户进行秋、冬季保养,满足用户不同时节节的保养需求。

## 向市场 要销量



## 海马汽车营销思路的“谋”与“变”

本报综合消息 今年旺销季适逢节能补贴政策新旧交替,直接影响了消费者“十一”前后的购买心理,形成9、10月明显的销量差异。因此,面对如此颠覆性的“金九银十”,自主车企营销思路“谋变”成为摆在面前的现实问题。

## 预“谋”

常言道:善谋者谋势,谋先机。这对时下自主品牌营销似乎更为贴切和实用。金九伊始,海马福美来率先展开“冠军车秒杀季”活动,借助同期进行的CTCC赛事影响力,带动了终端消费者的秒杀热潮。而进入10月,为衔接车市“银十”,海马汽车还将展开“巅峰双冠 品质称王”——福美来品质体验、节能双补贴限时奖励计划,继续深化CTCC赛事影响,应对车市政策调整。

凡事预则立不预则废,“顺势而为、抢占先机,这正是海马汽车预‘谋’的成功之处。”业内营销观察人士分析海马近期营销活动认为:“营销之‘谋’,重在势,大势谋定,未战先下一城。相反,误判大势代价则是惨重的,以业内某自主品牌的动荡为例,就是给自主品牌营销的一记警钟。”

正所谓,所谋不同,所得各异,谋之好坏直接影响着企业的得失成败。

## 求“变”

如果用个字来形容今年的车市,估计大部分业内人士都会选择“变”。这包含着市场的销量的变迁,以及竞争格局的转变,更重要的是来自自主车企营销应对之变。

今年的自主品牌,不仅面临着市场放缓、优惠政策退市,限购政策出台等不利因素的考验。同时,还要面对合资下压、合资自主市场空间的抢夺,这一竞争格局变化的挑战。这个国内车市转型调整的关键时期,求“变”,考验着自主品牌靠自身实现增长的真实实力,一个“变”字,拼的是实力,更是企业在市场营销中的创新智慧。

作为国内起步较早、发展稳健的

自主品牌车企,海马汽车在营销上一直坚持立体化营销模式,并赢得了良好的市场反响。而在这种立体化营销模式下,以其赛事营销表现更为诱人。自加入CTCC中国房车锦标赛后,海马汽车找到了真正适合的赛事营销平台,09年起,海马汽车逐渐在这一赛事中赢得一席之地。直到2011年的CTCC,海马汽车换装福美来三代赛车,屡获佳绩,目前已经反超合资车队,位列厂商杯冠军。

上半赛季,海马汽车同步CTCC官方赛事,展开了“冠军挑战赛”主题体验活动,配合分站赛的赛事节点,让终端消费者亲身体验冠军赛车,感受专业赛道带来的激情和刺激,有力拉动了终端销售与品牌建树。下半赛季,海马汽车更是切中金九银十的传统销售旺季,同步赛事,发起“冠军车 秒杀季”终端促销活动,将赛场内部的竞技秒杀气氛,植入赛场外的终端市场。而在即将展开的“巅峰双冠 品质称王”——福美来品质体验、节能双补贴限时奖励计划中,海马汽车也将配合节能新政,继续CTCC的冠军风,持续引爆终端的营销热情。

在坚持中求“变”,海马汽车在持续的CTCC赛事参与中,将福美来冠军赛车品质和赛事影响力引入终端,借助CTCC在国内的迅速升温,带动终端促销的力度,实现产品销量与品牌形象的双向提升,形成了场内比赛,场外卖车的特色双赢的营销思路。

在坚持中寻求创新,“谋”与“变”展现的是自主车企对于市场的动态掌控能力,国内车市发展到今天,已经进入到了多元营销的时代,在这个时代里,不论是企业、产品、市场、还是消费者都同步发生着变迁。精英消费时代的市场独岛已打破,新兴消费群体并立的市场区隔已形成。企业面对多远消费时代的到来,寻求“谋”与“变”的创新已经无可回避。善谋者得势,善变者得驭未来。向市场要销量,海马汽车已深得自主品牌营销的谋变之道。



5252mm车长 后座一米空间 全景天窗  
全新捷豹XJ系列 精炼内在的卓然境界

与其细究空间尺寸与精湛配备,不如亲身沉浸于全新捷豹XJ系列。承袭英伦奢华的精髓,完美诠释精炼内在的卓然境界,置身其中,未来格局从容在握。

独特 源自本性

捷豹中国授权经销商:海南中汽南方汽车销售服务有限公司  
捷豹4S贵宾专线:0898-31918888

www.jaguar.com.cn

JAGUAR XJ

