

安凯高档 BRT 公交客车批量出口

7月初,安凯客车为首批出口伊朗的高档BRT公交车举行了简短发车仪式。在鞭炮声和安凯员工的欢呼声中4台安凯“公交巨无霸”BRT公交车缓缓驶出安凯厂门,奔赴连云港,然后海运至伊朗。

据安凯市场部负责人介绍,安凯出口伊朗客车的总价值达到54896万元,其中包括100台18米BRT公交车和100台12米公交车及200台18米BRT公交车散件和200台12米公交车散件,合计600台套公交车及散件。此次出征伊朗的4台BRT客车是安凯客车出口伊朗600台套公交车中的第一批车辆。

BRT快速公交系统起源于巴西,1974年巴西库里蒂巴市修建了世界上第一个快速公交系统,建成后很好地改善了城市交通,被称为“地面上的地铁”。经过多年发展,BRT快速公交系统已经成为各国大中城市发展交通事业的重要举措。据了解,安凯BRT公交车是2007年度国家科技部重点新产品,为了研发BRT产品,安凯认真研究市场需要,充分利用全承载车身技术,同时采用新工艺,推出了国内首辆采用全承载式车身的BRT公交车。目前安凯BRT公交车已经在合肥投入正式运营,运营效果得到了合肥公交系统的认可,并在近期又接到合肥公交的千万订单。

小型车选购攻略

小型车如何选购?多位业内人士提出了他们的购买建议。

首要关注安全性 买车时,消费者往往被电动天窗、DVD影音系统等显性配置所吸引。事实上,有些豪华配置可有可无,而必不可少的安全配置又往往被消费者忽略。其实,SRS安全气囊的多少、ABS防抱死制动系统、EBD电子制动力分配系统以及BA刹车辅助系统等主动安全配置的有无才应该得到首要关注。

对比国内同级别两厢车,广州丰田雅力士在安全性上略高一筹。1.6L车型标配了同级别车型中罕见的六个SRS安全气囊,再加上前排预紧三点式ELR安全带、后排三点式ELR安全带(中间为两点式)以及座椅固定装置等一系列安全装置,为全车乘员提供了完整周到的安全保护。

着重考察动力性能 仅仅关注安全性是不够的,在价位相近的情况下,消费者应尽量选择动力充沛的车。相比Mazda2、飞度等同级车型提供的是1.5L的最大排量,雅力士发动机最高排量1.6升,动力性能较为抢眼。

据了解,雅力士1.6L车型搭载的是和卡罗拉同源的最先进的双VVT-i发动机,该款发动机最大功率可达87kw,最大扭矩150nm,已接近国内部分2.0L发动机的水平,最高车速高达195km/h,更居同类车型之最。试驾过雅力士的消费者曾表示:“雅力士动力强劲,在中、高速路段的加速表现非常不错。”

油价高涨暴露产品缺陷 长安福特的生存隐患



伴随福特汽车发布的恐怖召回,长安福特在“召回”上也丝毫没有放松。07年6月,因故障频发,嘉年华车主呼吁厂商召回,而后的解决中长安福特以提供两项免费维修为由变相召回嘉年华;同样在07年6月,可能因导致行驶过程中熄火,长安福特宣布召回8000辆蒙迪欧;08年2月,因后窗效果受影响可能产生安全隐患,长安福特召回565台S-MAX车型。

● 频频召回 产品存缺陷?

07年8月,因变速箱存在着火灾隐患可能引起车辆燃烧,福特宣布360万辆车召回;08年3月,福特汽车发布新一轮的召回,宣布因存在火灾隐患全球召回四百六十万辆;而后,因制动软管问题,福特全球紧急召回共计65万辆的皮卡和卡车,因安全气囊问题召回47万辆Mustang……07年至今,福特汽车共进行了不下7次的大规模召回,07年福特汽车在北美召回了550万辆汽车。如此巨大的召回数量,如此明显而致命的安全隐患,福特汽车如此“恐怖性”的召回令人心惊胆战。

在07年福特荣获北美召回排行榜首位,福特发言人Dan.Jarvis表示,大部分福特召回的车型均为十年前或更早生产的产品,而现在的产品质量已大为改进。福特召回的“窘境”在08年依旧延续。

● 油价高涨压力下的产品缺陷

福克斯已是满大街跑,说实话无论是这款车的外形、底盘、操控性能都是很讨人喜欢,但油耗成了这款车严重的美中不足之处。一位网友提到自己18MT福克斯的油耗:“油耗走起来吓人,喝油跟喝水一样”。另一位网友对自己新提到的18AT福克斯总结为百公里油耗12-14升。与同类车相比,油耗基本在9-10升左右。

在油价高涨的成本压力下,长安福特蒙迪欧致胜在城市道路中的表现令大部分车主满意。不过,据网友反应,致胜的发动机底壳渗油。据笔者向4S店问

长安福特销售公司总经理曾言,蒙迪欧致胜上市不会轻易降价。言犹在耳,致胜的价格在市场上已出现价格变动;

油价继续高涨,福特产品油耗问题再次引起消费者关注;

亦步亦趋与处境艰难的福特共享“活的精彩”,将会很轻松!

当长安马自达陷入“说谎门”的烦恼中时,相连的伙伴—长安福特其实并不轻松。

问,很多车都存在这个情况,装配工艺下造成的不仅仅是油耗问题,更主要的是安全问题。

近日,德国大众开发了百公里仅为1升的概念车,预计于2010年投产,通用也在为“油老虎”悍马寻找新家。从国内来看,油耗的上升已成为消费者购车影响因素的第二位。油价高涨已成为不可逆转的形式,“油耗高”同样是一款车的质量缺陷。

● 价格变动频频 降价换市场?

经历了四五月销售的惨淡,曾誓言“不轻易动价格”的蒙迪欧致胜抵挡不住,4S店全系统一调价,2.0L舒适型由原来的18.18万元直降2.2万元至15.98万元。蒙迪欧致胜跌跌6万,与中级车抢市场。

市场分析人士认为,“蒙迪欧致胜降价后的价格优势虽然能吸引中级消费市场的关注,但对中高级市场的品牌伤害却难以避免,甚至这种伤害将长期存在。”曾经的豪言万语,新车上市半年经历市场“冰期”即走回老款车型降价的老路,蒙迪欧致胜不仅仅表现为自己对市场的不信任,也向消费者传达了“不值得信任”的口号。

另一款车型,长安福特引进的福特欧洲年度车型—S-MAX,08款S-MAX19万到23万的价格分布已明显相比07款要降了许多,但销量却一直是不温不火。据经销商数据,S-MAX目前北京市场保持着17万至2万的优惠幅度。

再看福克斯,新福克斯或将于奥运过后上市,现款福克斯已降价达半年之久。日前,福克斯跌破11万已不再新鲜。眼下,福克斯迎战包括两厢307、马自达2、卡罗拉、新凯越等车型的竞争,面对不断被蚕食的市场,销量不断下跌的福克斯采取降价已是迫不得已。据北京经销商处的消息,福克斯降价2.38万,18MT舒适性仅售10万。而据经销商透露,即使是没有新福克斯将要推出这样的影响,福克斯已在经销商也一直保持1万左右的优势。北京商报曾披露,“福克斯销售数字一路攀升的背后是价格的不断下调。”

除上述问题外,长安福特缺少新车型的情形已是日渐显露。绕开国内车市第一阵营,一汽大众、上海大众、一汽丰田、东风日产已基本上形成了较为完整和充满竞争力的产品体系。新福克斯和新嘉年华是在原车型的改善,长安福特今年并没有完全意义的车型上市。与长安福特缺少新车型相对应的是,福特加大出口,计划今年出口中国整车3万辆。前不久,福特汽车宣布减产和降低利润预期的同时宣布上调包括福克斯在内的紧凑车型的产量。一直完全没有新车引进的长安福特显然是在顺应福特全球的战略步伐。

想要跻身第一阵营,福克斯已为长安福特挣足了面子,如果不提升产品本身的质量缺陷、品牌形象,以及对产品的市场运作能力,长安福特也只能亦步亦趋的顺应福特全球的战略步伐。亦步亦趋与处境艰难的福特共享“活的精彩”,其实很轻松。

大小两厢车混战 ——近期新上市两厢车市场前景分析

6月份本来是传统的淡季,但随着新车的密集上市和轮番冲击,轿车市场稍稍挽回颓势,部分车型出现了难得的逆势增长态势,F3、伊兰特、新凯越等中级轿车都实现了大幅的增长。而新上市的雅力士、F3R自动挡、新飞度等两厢车型无疑是08年下半年最值得期待的车型,这些车型也都承担着上量的重任,其销量将直接影响各车企08年目标的完成。

● 大小两厢车混战

作为日系车中为数不多的国产两厢小车,雅力士的推出是日系车在小车、经济型车领域布局的开始。从这个信号不难看出,时尚、经济的小车有可能成为未来家庭轿车市场的一大消费主力,随着燃油及原材料价格的上涨,新的汽车消费时代或许已逼近中国车市。

从产品本身来讲,雅力士具备了日系车惯有的优势,外形靓丽、操控性好、经济省油,实为小车领域的上佳之选。但空间不足、动力欠佳仍然制约雅力士的市场放量,过高的价格也使众多消费者望而却步。

而对于比亚迪F3R来讲,前期的销量不大、推广不力,似乎给后续新车型的推出增加了许多忧虑。自动版车型推出,虽不是恰到好处,但也显示出厂家对此款车型重视的重视程度。作为两厢大车的代表车型,F3R能否取得更大成功,关键在于其能否取得与F3三厢同样的认同感,改变消费者对两厢车的看法。

从产品本身来讲,F3R具备了两厢车的所有优势,外形靓丽、动力操控完全能满足家庭需求,而且空间大、安全性高,价格更是比同级别自动挡车型低了3-5万元。在燃油经济性上,15L、16L的车型都搭载成熟的三菱技术的发动机,符合现今低耗低成本的消费需求。

对于新飞度来说,其本身就是一款有着不错保有量的车型,推出此款新车型主要目的自然是保持了住目前的两厢车优势地位,使其更加符合市场的需求。目前来看,新飞度如何改善其区域市场表现不均衡、不稳定的状态,是其下半年能否保住销量的关键。

从产品上来讲,新飞度介于雅力士和比亚迪F3R之间,外形上不及雅力士这种新两厢车小巧绚丽,空间尺寸上不如比亚迪F3R,品牌也是基于丰田和比亚迪之间,未来前景并不被看好,但推出改款车已暗示本田对这款车未来的规划。

● 高价低价谁能取悦消费者?

价格仍然是经济型轿车消费者关心的一大问题。在其他如燃油消耗、维修消耗难以控制的前提下,购车成本的考量将是一大关键。

雅力士通过发布含购置税的方式公布了其战略小车的低价,这种方式无疑是一个大胆创新的策略,既从数字上暗示其小车的高端地位,又表明其精准的价格。其高配置车型的价格甚至超过新威驰的高配车型,一个品牌两个车企两种车型可谓各怀心思。

对于丰田很少尝试的降价,这种现象估计也不会是雅力士车型上例外,但这个排量车型的价格确实偏高,在广东、浙江类似的市场可能会有不错的销量,其他地区的消费者是否买账还有待观察。

对于F3R自动挡和新飞度来讲,F3R在价格上占据了很大的优势,低配飞度的价格即可买到F3R自动挡车型,而且在产品本身F3R也相对具有优势,其与F3共线生产,在品质上也有保障。存在的问题是,由于新车上市定价不高,F3R自动挡已经没有太大的降价空间,如果其他车型适时调价,就显得相对被动。

不管后期价格如何波动,两厢车已经越来越被市场和消费者重视,销量也在不断增长。随着新两厢车的不断上市,两厢车必将复制三厢车的混战局面。雅力士能否独领小车风骚,比亚迪F3R自动挡能否咸鱼翻身,续写三厢辉煌,新飞度能否守住城池,以全新面貌示人,将成为下半年两厢车市场关注的焦点。

三名北京现代车主将赴京为奥运加油

由北京现代举办的“回娘家,为中国加油—北京现代2008名车主回娘家”活动,自启动以来,深受广大消费者的欢迎和支持。海南区域的“回娘家”活动也如火如荼地开展起来。7月20日,海南的3位车主代表正式产生了,他们将代表海南5000多名北京现代车主前往首都北京观看奥运会,海南省分得3个名额。自2008年7月12-19日18点止,海南京诚4S店售出车辆43台(不含定金),海南省的3名幸运者就从上述名单中产生。他们将于2008年8月12-14日前往北京观看奥运会。

馈消费者,活动更具意义,不仅因为北京奥运的关系,同时还因为北京现代今年以来市场表现和品牌建设共同提升。本次活动即从全国各地抽出2008名北京现代车主前往首都北京观看奥运会,海南省分得3个名额。自2008年7月12-19日18点止,海南京诚4S店售出车辆43台(不含定金),海南省的3名幸运者就从上述名单中产生。他们将于2008年8月12-14日前往北京观看奥运会。

厦门金龙旅行车有限公司 海南市场部:13907571598 68661152 新址地址:海口市南海大道135号(第一汽车城) 电话:95105578 www.xmjl.com

生活零负担 买车新机遇 一汽丰田推出小型车新型购车贷款政策

近日,一汽丰田汽车销售有限公司(以下简称一汽丰田)对外宣布,6月至12月期间,特推出一项新型汽车残值设定型贷款产品。消费者仅需首付20%,最高尾款60%,就可获得COROLLA卡罗拉、COROLLA EX花冠、VIOS威驰任意一款高品质座驾;在购车一年后可自由选择付清尾款或申请延长贷款期限,还可将汽车按照保值的二手车价格回售给经销商。

据了解,残值设定型贷款产品有两大优点:一、购车首付低,设定的残值比例高。二、车辆价值有保障。一汽丰田表示,此次选择COROLLA卡罗拉、COROLLA EX花冠、VIOS威驰三款车参与活动,主要是为了给不同类型消费者提供选择高品质座驾的可能。

一汽丰田推出的新型汽车贷款产品,对于消费者来说,降低了购车经济压力,而将新车销售与二手车回收捆绑一起的做法更保证了购车者的汽车价值。这种措施有望成为一种新的刺激点,增强消费者利用车贷购车的信心。

近些年,汽车销售市场竞争愈发激烈,逐步形成两大趋势,一是某些厂家仍坚持打价格战;二是另外一些厂家开始注重对品牌、服务等方面进行整合营销。一汽丰田凭借全系产品的质量、价值优势率先突破了价格战泥沼,在与同级车的品牌营销竞争中一骑绝尘、遥遥领先。经过多年的努力,其“安全、安心、爱用”的理念已经获得了消费者的普遍认可。一汽丰田有关人士在接受采访时表示:在竞争激烈的小型车市场,COROLLA卡罗拉、COROLLA EX花冠、VIOS威驰三款车,获得了消费者的广泛认可。而在此基础上针对上述三款车推出的新型汽车贷款措施,既是一种对消费者的服务性延伸,也是一直以来企业坚持的“用户第一”经营理念的具体体现。

据了解,在推出以上活动同时,一汽丰田在全国范围内二手车置换认定店推出二手车置换有礼活动,参加二手车置换活动的车主可获得惊喜礼品并可参加网络抽奖。

中国客车领导品牌 宇通客车 节油典范 采用发动机热管理系统,有效降低油耗5%-10% ZK6799H 座位数:29+1 ZK6107H 座位数:45+1+1 ZK6108H 座位数:45+1+1 ZK6117H 座位数:63+1+1 客户服务热线:24小时服务,手机均可拨打 400-659-6666

rein 瑞鹰 年度“最佳SUV” 演绎技术的时尚 瑞鹰2.0系列 特约销售服务店:海南诚方汽车贸易有限公司 地址:海口市滨海大道88号爱华汽车交易广场B栋(售后服务往前100米) 销售热线:0898-88681522 68681516 售后服务:(海口)68648077 88626571 一家亲 24小时 4008-889933 JAC 安徽江淮汽车股份有限公司 www.jac.com.cn

GOLDEN DRAGON 厦门金龙 城征各地经销商 享受一级经销商待遇 {低风险 高回报} 低门槛(需具备汽车销售资格) 无销售任务 无保证金限制 厦门金龙旅行车有限公司 咨询热线:0592-5608808 5608940