福特汽车遭遇疯狂抢购
终极特惠仅剩最后三天

本报讯 福特汽车10月遭遇疯狂抢购!

据悉,10月内,海南福德为庆贺提前完成2009年度销量任务,回馈广大海南客户,特向厂家申请特批限量终极特惠车型,10月内回馈购车客户。因该公司已经提前完成09年度销量任务,销售工作已经没有任何压力和负担,故本次特惠可谓09年度内最大的特惠活动了,很多顾客闻讯前往,看到如此有吸引力的特惠,纷纷抢购订车。记者在同购车者的采访中了解到,海南福特10月推出的年度终极特惠活动,确实给购车客户带来了巨大的实惠,再加上福特汽车金融信贷的购车政策非常便捷,福特汽车金融信贷四免一快:一免户口、二免房产、三免担保、四免家访,最快2日即可审批完毕所有手续,在海南汽车市场,这可真是最便捷、最省心的信贷购车政策了。另外,因部分车型限量参与活动,数量有限,顾客都在争先签署订车合同,10月内,福特汽车竟然遭遇到了疯狂抢购的局面。

终极特惠活动仅剩最后3天!

记者采访了海南福德汽车集团—福特4S店的市场部经理韩金池先生,据介绍:福特汽车凭借出色的节油性和安全性赢得了全海南福特车主的广泛赞誉,并得到了社会的广泛认可,福特汽车全系车型标配四安全气囊、全系车型欧洲五星安全碰撞标准、全海南福特车"零"重大伤亡,优秀的产品给了福德公司和广大顾客很强的信心和保障,在广大海南消费者的关爱下,海南福德现已提前完成2009年度销售任务,为答谢广大海南客户,海南福德向厂家申请特批特惠限量车型在10月内回馈海南客户,现在这么好的政策,想要真正的实惠其实早已不必等到年底了,就在10月,就在福特,就可以提前享受了!截止今日,特惠活动仅剩最后3天了,活动车型遭遇疯狂抢购,希望大家能够把握稍纵即逝的特惠良机!

购车调查:
近4成购车者看重发动机技术

本报综合消息 近日,新华信对消费者购车考虑因素进行了网络调查。调查结果显示,有近4成受访者表示购车时最看重发动机技术。在众多的发动机技术中,可变气门正时技术(VVT-i)因其采用了可变气门正时技术,近几年,逐渐得到了推广,并在众多消费者中有口皆碑。

而一贯强调动力性的广汽丰田雅力士更是在其1.6L车型上采用了VVT-i的升级优化版本——双VVT-i。由于搭载了直列四缸/16气门双VVT-i发动机,雅力士在行驶时进、排气时间的控制更灵活精确,并最大限度实现了燃料的充分燃烧,保证充沛的动力输出。它所拥有的87kw的最大功率以及高达150Nm的最大扭矩,在同级别小车中也处于领先水平。对于看重发动机的小型车购车者来说,这是一大利好。

强劲的"心脏"也使雅力士成为改装车爱好者的宠儿。某知名改装店一位有着10余年改装经验的师傅就告诉记者,在亲自感受过雅力士强劲的"心脏"之后,他认为并不需要为雅力士更换引擎。正因为雅力士天生具备强劲的动力基因,所以不少改装者还会在外观和内饰上做文章,将它的整体形象变得更加动感。

"幸福之车"——花冠
让更多家庭拥有"幸福之车"

本报讯 传承COROLLA既有的高综合性能和高品质,COROLLA EX花冠搭载1.6L双VVT-i发动机,具有出众的动力和燃油经济性;配备EPS电子助力转向系统、带EBD的ABS防抱死制动系统等丰富配置,不管是在城市的拥堵道路还是在乡村的崎岖道路,都可以保持稳定的操控性能,满足上班、郊游等多种家庭生活用车需求。因此,COROLLA EX花冠上市仅两年,就以其高品质、高性价比和低故障率享誉业内,切实体现了COROLLA车系第一代设计师长谷川龙雄的设计理念,真正成为一款"为世界上每一个人带来幸福与快乐"的家庭车。

此次推出的COROLLA EX花冠特惠版99800元,价格打破10万元界限,使COROLLA系列车型形成了覆盖10万元以下至18万元的广阔价格区间,给消费者带来更大的选择空间。尤其是对初次购车者来说,10万元以内的价格大大降低了购车门槛,COROLLA EX花冠特惠版的上市,无疑让更多消费者有了拥有第一辆"幸福之车"的机会。

受金融危机影响,欧美车市遭受重创,以通用破产为标志,全球汽车旧格局加速瓦解;而以中国为首的新兴汽车国家由于受金融危机影响较小,在国家振兴政策的拉动下,正成为国际汽车业格局中迅速崛起的板块,全球车市开始在危机中重新洗牌。

低碳时代初露端倪
华泰汽车欲做领军者

本报综合消息

与此相伴,全球汽车产业的发展方向也开始转变,以节能环保为突出特征点的低碳汽车开始成为汽车业的新高地,谁占领了这块高地谁就将在未来汽车产业格局中占据优势地位。对于处在上升通道的中国汽车业来说,这是一个挑战也是一个机遇,而成功与否的关键就在于中国企业能否清晰把握低碳潮流,找到科学的低碳发展道路。

有媒体报道称,作为中国自主汽车品牌新秀的华泰汽车已经率先发布了其"低碳发展战略",从而吹响了中国自主品牌进军"低碳"汽车领域的号角,华泰汽车也由此成为第一个将"低碳"作为企业发展核心的中国汽车企业。业内专家评论认为,该战略的提出,不仅是华泰汽车为应对全球汽车行业即将到来的低碳时代的未雨绸缪,而且也对中国汽车行业的可持续发展和建设高效低耗的和谐社会做出了有益的探索。

华泰汽车的"低碳"构想

依据低碳发展战略,华泰汽车将以清洁型乘用柴油机技术为减少碳排放的现实路线,以预研和追踪柴油混合动力技术为中长期的解决方案,优先发展发动机和变速器等核心动力总成,从根本上减少汽车的碳排放,并最终通过集成全球技术、整合产业链条,打造出面向全球市场、满足全球需要的低碳汽车产品。未来三年,华泰汽车将陆续推出6款柴油及柴油混合动力车型,涵盖轿车和SUV两大品类,且每款新车至少有3个型号。到2015年,华泰汽车整车碳排放水平将达到140g/km以下,成为国内低碳汽车第一品牌,2020年碳排放水平将达到120g/km以下,达到国际领先水平。该战略描绘了一个成体系、可操作的发展路线,从现实环境、技术重点、资源整合、长期规划等方面都做了详细部署,奠定了华泰汽车跻身世界前列的基础。

"低碳"代表了新的发展观

"低碳发展战略本质上是一种新的企业发展观,解决的是企业向哪里发展,如何发展的问题,是华泰汽车对世界低碳潮流做出的积极回答"华泰汽车总裁童志远表示。从这个意义上说,华泰汽车低碳发展战略的提出,为中国汽车业企业提供一个崭新的发展思路。

首先,从企业竞争的角度看,华泰汽车的低碳发展战略展现了更加宽广的国际视野。虽然近年来自主品牌发展迅速,但却局限在国内市场的低端市场,即便有少量的出口也大多集中在中亚、非洲等汽车工业更落后的地区。中国汽车企业要真正的发展壮大,就必须走出国门参与更高水平的国际竞争,如此才能成长为真正的国际性汽车企业,而"低碳"则是这条成长之路上必须跨过的关卡。

其次,从行业发展的角度看,华泰汽车的低碳发展战略顺应了节能减排世界潮流,体现了国家倡导的可持续的企业发展理念。目前来看,在包括新能源技术、混合动力技术在内的诸多"低碳"技术路线中,清洁型柴油技术是最具现实性的一个。有数据显示,在同等条件下,柴油发动机的二氧化碳排放量比直喷(GDI)汽油发动机减少16%,油耗比汽油发动机减少26%,而功率和扭矩则比汽油发动机强36%左右。

最后,从社会和谐的角度看,华泰汽车低碳发展战略发布的一个更重大的意义在于,它打造了一个实现企业、消费者、社会多赢的和谐模式,这也标志着中国自主汽车品牌新的社会责任观正走向成熟。华泰汽车低碳战略站在社会整体发展的高度,力争打造出惠及全球的"低碳"汽车,显然这更符合人、车、环境和谐发展的理念。

有专家预测,未来10—20年将是汽车产业低碳格局形成的关键时期,而以华泰汽车为代表中国企业已经迈出了低碳时代的第一步。我们有理由相信,通过不断自主创新,通过紧跟世界低碳潮流,在不远的将来,中国就一定能成为创变世界汽车产业新格局的中坚力量。

比亚迪战略车型G3 7.69万优雅上市

比亚迪汽车首款高端中级车型G3于10月26日全国同步上市,定价为7.69万元—10.69万。据悉,G3将是比亚迪A3网络的开山之作,也是G系车型的排头兵,G3的上市标志着比亚迪汽车开始向高端化的发展迈进。

定位高端延续超值优势

09年以来,中国汽车市场产销量连创记录,甚至超过了美国名列世界第一。受国家政策影响,1.6L以下排量的小型车发展更是迅猛。到了第三季度,随着购买力的进一步释放,中级车市场也渐渐火爆起来,多款新车扎堆上市,抢占中级车市。比亚迪G3于此时推出,目标直指凯越、悦动、朗逸、科鲁兹等热销车型,欲凭借其超高性价比的特点一举奠定在中级车市场众多车型中的领导地位。7.69万元的价格或将让这一市场面临重新洗牌,比亚迪G3带来的风暴不可谓不猛烈。

优雅外观彰显尊贵身份

G3的前脸饱满有型,晶钻式透镜前大灯显得动感十足,大尺寸镀铬进气格栅,两边的棱角微微上扬,优雅中平添一丝霸气。整个前脸组合起来就像是一张恬静而优雅的笑脸,更契合当下流行的仿生学设计;G3的尾部尊贵大气,一道靓丽的镀铬条装饰在尾部看起来更显活力,接缝处平整自然。而转向灯和后视镜的组合则更加符合中高级车的设计理念。G3的外观局部彰显个性与灵动,整体显得圆滑而平整,显示出比亚迪新车造型的经验日渐老道,对消费者心理的揣摩细致入微。流线型运动风的设计外加大尺寸铝合金轮毂更契合现代高端车消费群体主流审美意识,未上市就捧得国内几项车型大奖也是意料之中。

性能配置尽显综合实力

G3并不仅仅只是一款外观优雅的车,凭借着超越同级别车的高端豪华配置、优秀性能以及极高的价格优势,G3才被众多业内人士和消费者评为今年"最值得期待的车型"之一。

G3车型的长宽高分别为4600mm、1705mm和1490mm,而2610mm的轴距直接挺进了主流中级车的上乘水平。前麦弗逊式独立悬架+后拖曳臂式扭力杆悬架的悬挂系统成熟组合使得车身更加稳定可靠。G3动力配置主要有1.5L手动挡和1.8L CVT两种选择。1.5L排量手动档,搭载应用广泛、结构简单可靠的三菱4G15S发动机。1.8L CVT车型搭载比亚迪自主研发的BYD483QA发动机,该系列发动机的良好性能已经在热销的F6车型身上得到了印证。G3 1.8L CVT车型动力系统6000转时输出最大功率为90千瓦,4000转时最大扭矩为160牛米。1.5L手动挡另外配备了比亚迪自产的1.5L排量BYD473QB型发动机,而独立研发生产的优势将体现在G3的价格上,进一步提升G3的市场竞争力。

国产汉兰达累计订单逼近3万
豪华车市场裂变加剧

本报讯 记者近日从广汽丰田获悉,于6月20日全国同步上市的豪华城市型SUV汉兰达不负众望,截止2009年8月31日,全国累计订单量已逼近3万辆。另据最新上牌数据显示,汉兰达在2009年8月份的上牌数量达到3467辆,市场份额由7月份的33.4%增长至41.7%,继续稳居大中型SUV细分市场冠军宝座。据了解,为了缓解目前供不应求的局面,广汽丰田已经把汉兰达的生产计划由2万辆调高至3.5万辆。

汉兰达再造"销量神话"

作为丰田全球畅销车型,汉兰达自国产信息发布伊始便备受瞩目。6月20日全国同步上市前,汉兰达已在全国轻松获得了超过8000份订单。据广汽丰田某经销店负责人介绍,汉兰达的正式上市和实车到店,吸引了众多消费者前来试驾体验。而随着国产汉兰达车主的不断增多,口碑效应迅速扩大,刺激汉兰达预定进入了又一高潮。

凭借天时、地利、人和等优势,汉兰达毫无悬念地成为又一销量神话的主角。首先,汉兰达准确地把握住了豪华城市型SUV这一处于空白却又蕴藏着巨大需求的市场机遇,抢先一步成为填补这一空白市场的开山之作;其次,汉兰达的产品力、性价比加之广汽丰田在服务和品牌上的优势,成就了其无与伦比的竞争力;最后也是最重要的,汉兰达满足了消费者对于多功能、多情境用车的需求,引领了车市升级换购和增购的消费潮流。从目前持续攀升的订单量和急剧升温的人气可以看出,汉兰达旋风有愈演愈烈之势。

加速豪华车市场裂变

作为一款定位独特的豪华城市型SUV,汉兰达的热销对车市既有格局产生了强烈冲击。在产品功能上,汉兰达保持了传统SUV高大的车身和良好的通过性,又具备了豪华轿车舒适尊贵的驾乘感受,同时兼顾了高端MPV宽敞灵活的车内空间和多用途性,形成了对三个细分市场的抢夺之势。"销量神话"的上演,让汉兰达"以一敌三"的强悍气势一览无余。

业内人士普遍认为,考虑到在产品配置上,汉兰达要远胜过市场现有的中型城市SUV和MPV车型,而24.88万——42.98万的区间与部分豪华轿车品牌价格区间重叠,汉兰达热销对豪华车市的冲击更为明显。著名汽车媒体专家蓝河指出,近年来,随着奔驰、宝马与奥迪相继国产,以及一大批新兴的日系豪车品牌英菲尼迪、讴歌的入市,30万元以上的豪车市场开始变得空前繁荣起来。"未来这一市场很可能成长为继中高级车市场之后又一价值高地。"

狭路相逢勇者胜,相对这些豪华轿车入门级车型,无论是在产品实力还是在气势上,汉兰达都已拔得头筹。可以预见,汉兰达神勇的市场表现将对豪华车市场产生实质性的冲击,豪华车市场裂变将由此加剧。