

特立独型

SOUL “潮”你而来

东风悦达起亚 SOUL 型格登场



中级车跨入“G”时代 G3 抢先试驾

本报综合消息 如果说“3G”开启了一个全新的通讯时代,那么比亚迪 G3 的出现则刷新了国内中级车的选择标准。2009年,中国汽车产业的蓬勃发展的推动下,自主车企向高端挺进的步伐,金融危机下中国经济的一枝独秀吹响了嘹亮的冲锋号。以“车坛黑马”闻名的比亚迪汽车,于10月末抢先推出了首款高端精品中级家轿 G3,成为自主品牌高端时代的代表车型。为一睹 G3 的精彩,近日记者在深圳对比亚迪 G3 进行了抢先试驾,“车”如其名,不妨就从 G3 的名字说开来。

精益求精的优雅座驾

优雅流畅,是比亚迪 G3 给记者的第一印象是,明亮、宽大的镀铬进气格栅两端微微上扬,仿佛渗透出一种睿智而优雅的笑意。夺目的晶钻式透镜前大灯则彰显出时尚、动感魅力。稍微转换视角,G3 侧面上扬的腰线让整个在流畅之余更显得几分张力,也向人表明了这位优雅绅士的运动天赋。

打开车门进入驾驶室,突起式中控台、银色边线及灰色面板的简洁搭配,驾驶舱内匀称的接缝和舒适的手感都突破了人们对自主品牌的传统认识。客观的说,比亚迪 G3 的内饰水平还没有达到“赶英超美”的程度,不过在自主品牌中,其内饰的设计、做工、材质等方面绝对称得上出类拔萃,就是和一些同价位的合资品牌相比也不遑多让。

绝对不逊对魅力

今天的自主品牌汽车告别了靠价格战一条腿走路的时代,各种高端配置的应用也已经不再是什么新闻。即便如此,真正走近 G3 时依然不免要感叹时代的进步。

Keyless 无钥匙系统是比亚迪 G3 最得意的配置之一;只要带着钥匙的车主靠近轿车,车门就会自动解锁,车主进入车内后可以通过一键启动轻松启动发动机,整个过程还真有几分潇洒哥范儿。这样的高科技配置不但避免了雨天打伞、两只手拎东西等生活场景中找钥匙的麻烦,更会让你的爱车在很多场合变得很拉风。

流畅、安全的飞驰体验

看过外观、内饰、配置等因素,接下来就该检验一下比亚迪 G3 的驾乘体验到底如何了。比亚迪 G3 提供两种动力配置:1.5L 车型目前采用三菱 4G15S 发动机,而 1.8L 车型采用的则是比亚迪自主研发的 BYD483QA 发动机并搭载了 CVT 无级变速。

从官方资料看,BYD483QA 采取直列四缸,16 气门的形式。6000 转时达到最大输出功率 90 千瓦,3700 转到 4200 转左右达到最大扭矩 160 牛米。在实际驾驶中,这款发动机的动力还是比较充足的。一键启动后轻踩油门,发动机的转速便随着油门陡然提升,CVT 无级变速器的加速体验在加速过程中也越来越明显。

试驾感受:车坛素有得中级车市者得天下的说法,自主品牌对于中级车市场的冲击也已经持续了几年。几年来,笔者惊喜的看到一款又一款的自主品牌中级家轿出现的市场中,并逐步得到消费者的认可。在比亚迪 G3 的身上,三宗“醉”在整个中级车细分市场层面又有较大的提升,可以想见,当产品优势如此明显的比亚迪 G3 参与到中级车市场竞争中,会给予对手造成怎样的压力。产品的“进化”一般发生于竞争较为充分的市场,其规律是有新车型凭借高人一等的实力获取竞争优势。而竞品迫于压力,在推出新款时也必须要有新的亮点才能站稳脚跟。如此周而复始,循环推动整体车市的提升,这也是中级车消费者之福。

沙排亚锦赛开战 比亚迪跨界体育营销

本报综合消息 汽车行业的营销手段多种多样,从网络游戏到音乐盛典,不一而足。近日比亚迪再出新招,联合亚洲排球联合会共同举办“2009(海口)亚洲沙滩排球锦标赛暨国际沙滩狂欢季”活动。本届大赛以“沙滩排球”为核心,延伸推出“竞技赛事+主题狂欢节”的“母子型”项目模式,突破以往传统营销模式。

无论是延续性、规模,还是形式,比亚迪此次营销活动都堪称年内经典营销事件之一。据悉,此次活动将从 12 月 20 日赛事开始一直延续到明年 2 月 21 日,跨越圣诞节、元旦节等节假日。锦标赛期间将有来自 16 个国家和地区的 48 支亚洲沙滩排球运动强队将在椰城展开决战,其中奥运会女子沙滩排球获得者薛晨、张希等著名沙滩排球运动员也将参加本次比赛。这是亚洲沙滩排球锦标赛首次登陆海口,并将连续 5 年落户海口定址举办。

此次营销活动比亚迪采取了与主办方全面合作的形式,渗透到活动项目、广告合作、植入式宣传、品牌传播等各个方面。如比亚迪经典车型 F6 等将成为本次大赛活动的官方指定用车,在艺术沙滩中会有比亚迪最新推出的高端精品车型 G3 的身影,在活动宣传上主办方将与比亚迪采取联合宣传的形式等等。比亚迪方面表示,这种亚洲范围内的顶级赛事与民众休闲活动结合在一起的方式十分新颖,既能满足专业观众的胃口,又能给广大市民提供良好的娱乐文化氛围,绝对是一次文化休闲盛典。

此次盛会精心策划了一系列主题活动,集观赏性与互动性于一身,如:“沙滩艺术节”、“沙滩掘金”、“沙滩主题酒吧”、“沙滩彩绘节”、“万国风情节”等等。其中,最刺激、最有吸引力的环节当属“比亚迪杯沙滩掘金”活动,在观赏顶级赛事的同时还有机会抱得大奖归:活动期间任何人都可以参与现场挖掘,游客有机会在沙滩中挖出各类“宝贝”,包括纪念品、家电等,而最让人心动的就是活动最高奖项——比亚迪时尚小车 F0。有着炫酷造型、环保动力的 F0 深得年轻人喜爱,加上上月销过万的火热势头,相信届时必将有许多慕名前来“掘金”。

过具有现代艺术气息的“沙滩艺术节”,此次盛会将创造一个世界上最大的沙滩酒吧,同时 6 个比赛场地将使用 1500 吨海南“奥运沙”打造。假日海滩还将展出各种艺术沙雕,造型各异、栩栩如生,如今这些沙雕已经基本完工,等待游客的光临。当然,这些沙滩中少不了比亚迪首款高端精品中级家轿 G3 的“沙模”,至于像与不像,留待各位看客们评述吧。

如果有对于比亚迪 G3 不太熟悉的朋友,以下有小小介绍:G3 在今年 10 月 26 日正式上市,预示着比亚迪品牌向着更高的阶段迈进。一上市即确立月销万辆目标,凭借其高品质、高配置、高性价比的“三高”利器决战中级车市场。

12 月 20 日“2009(海口)亚洲沙滩排球锦标赛暨国际沙滩狂欢季”活动就将正式启动。据业内人士分析,此次高规格的国际赛事,既是国际旅游岛创建的必然要求,也成为比亚迪进行又一次创新性事件营销的机会,同时也表明比亚迪希望通过推动体育运动的发展,达到经济效益和社会效益的双赢效果。

喜欢沙滩艺术的朋友们也绝对不可错过

长城皮卡连续12年全国销量领先

70万客户信赖 12年冠军里程

祝贺长城风骏通过欧盟认证



隆重招商 长城汽车轿车/皮卡/SUV/MPV火热招商,诚邀加盟 0312-2197610 2197953 海南、云南、西藏、新疆地区加运费 1000 元 / 台 http://www.gwm.com.cn 热烈祝贺长城皮卡连续12年全国销量冠军 十二年冠军里程,全因有您,一路相伴。在这喜庆时刻,长城汽车携豪礼感恩回馈,感谢全国70万皮卡客户的支持与厚爱。12月1日-1月31日长城皮卡感恩特惠,最高5000元。 特惠5000元 风骏柴油智能节油王国III大双优惠5000元 金迪尔、赛铃汽油版大双优惠5000元 特惠4000元 风骏柴油智能节油王小双优惠4000元 金迪尔、赛铃柴油版小双优惠4000元 特惠3000元 金迪尔、赛铃柴油版小双优惠3000元 金迪尔、赛铃汽油版小双优惠4000元 经销商 海南九兴汽车贸易有限公司 电话:0898-68639622 68683605 地址:海口市南海大道233号(秀英大道往老城方向400米) 三亚0898-88268541 13876291919儋州0898-36932873 13976384044

佳跨界车奖“最佳车型设计奖”,2010年期待车型”在内的诸多重量级大奖。

SOUL 的上市,拉开了东风悦达起亚 2010 年品牌年的序幕。产品的品质只是塑造品牌的必要条件,产品品位才是提升品牌形象的充分条件,东风悦达起亚不但注重产品品质的打造,更持续在品牌形象塑造上潜心努力。如果说市场表现优异的 Forte 福瑞迪是东风悦达起亚产品品质全面提升的明证,那么引领时尚个性风潮的 SOUL,则是企业品牌形象实现飞跃的强劲助力。这款超越了单纯汽车产品的张扬之作,承载着东风悦达起亚的激情和梦想,向着最高品牌的目标发起了强有力的挑战。

今年 1-11 月,东风悦达起亚销量实现 208380 辆,同比增长 66%,11 月份更是以 28067 辆的销量创下了自公司成立以来的最高单月销售纪录。在如此振奋人心的时刻,活力四射的个性之车 SOUL 顺势而出,它将翻开企业发展的新页,开启中国汽车市个性消费的新纪元。

佳跨界车奖“最佳车型设计奖”,2010年期待车型”在内的诸多重量级大奖。

SOUL 的上市,拉开了东风悦达起亚 2010 年品牌年的序幕。产品的品质只是塑造品牌的必要条件,产品品位才是提升品牌形象的充分条件,东风悦达起亚不但注重产品品质的打造,更持续在品牌形象塑造上潜心努力。如果说市场表现优异的 Forte 福瑞迪是东风悦达起亚产品品质全面提升的明证,那么引领时尚个性风潮的 SOUL,则是企业品牌形象实现飞跃的强劲助力。这款超越了单纯汽车产品的张扬之作,承载着东风悦达起亚的激情和梦想,向着最高品牌的目标发起了强有力的挑战。

今年 1-11 月,东风悦达起亚销量实现 208380 辆,同比增长 66%,11 月份更是以 28067 辆的销量创下了自公司成立以来的最高单月销售纪录。在如此振奋人心的时刻,活力四射的个性之车 SOUL 顺势而出,它将翻开企业发展的新页,开启中国汽车市个性消费的新纪元。

车市“被繁荣”背后有隐忧

青主

车市“被繁荣”的背后,汽车由“卖方”到“买方”市场的转变没有悬念。基于汽车消费的稳定健康发展,该是给高烧的车市降温凉车的时候了。

仿佛忽然之间,记者的人缘出奇的好。天南海北的同学、朋友都主动打来热情的慰问电话,先是不胜唏嘘,活锋一转:能买到现车吗?再追加一句:不图便宜。

从奥迪、CR-V、高尔夫到宝来,从汉兰达、RAV4、轩逸到悦动,这个应该没有,但的确真没有。有“一票难求”,鲜有“一票难求”;有“油荒”、“气(燃气)荒”,第一次听说“车荒”。11 月份,汽车月销破天荒攀升到 133.77 万辆,比去年同期高出近 1 倍。12 月份,热销没有降温,受购置税优惠收窄的影响,汽车销售近况堪忧。

抢购潮”好像多发生在米面粮油上,如此直接嫁接在车消费上,车企悠然自得的心境展露无遗。

性政策中最具功效的两把利剑。前者催生了 1.6 升及以下排量整体热销,直接推动了汽车的普及消费;后者惠及微面、微卡热卖,使上汽通用五菱率先成为年销百万辆的乘用车企,也让上汽在销量上首次超过菲亚特、铃木等跨国公司,全球排位升至第八。

尽管从数据来分析,三四线城市的崛起是 2009 年汽车热卖的主要动力,但北京作为曾经的“汽车市场晴雨表”,在 2009 年依然创造了最快的销量增长纪录,以每周近 1 万辆的新增上牌数将保有量迅速拉升到 400 万辆。一线城市汽车消费的强劲拉升除了换车速度加快的原因外,与迫不及待的高房价和日用品物价飞涨的心理暗示亦有关联。“存啥都比存钱好”,消费无须鼓励,北京的 400 多家经销商几乎卖光了库存。

与往年经销商开闸泄洪,年底让利促销的境况截然不同,在提前完成销售任务

购置税政策微调无碍明年车市

张毅

上周,国务院常务会议对刺激汽车消费的相关政策进行了微调。汽车下乡政策、1.6 升及以下小排量乘用车减征车辆购置税,明年继续执行,但是车辆购置税减幅度下调。车辆购置税今年减半征收,按 5%征收,明年则比今年略有提高,减按 7.5%征收。同时,汽车以旧换新的单车补贴金额标准提高到 5000 元至 1.8 万元。

这一消息传出后,一时议论纷纷。但是绝大多数观点都认为,对明年的车市应该不会有什么大的影响。

为了拯救国内车市,今年 1 月 14 日国务院常务会议原则通过《汽车产业调整和振兴规划》,并决定从 2009 年 1 月 20 日至 12 月 31 日,对 1.6 升及以下小排量乘用车车辆购置税减半征收。税率从 10% 减到 5%。

这一政策出台后,对国内车市止跌回稳起到了关键作用。在车辆购置税减半和汽车下乡等政策共同推动下,国内车市出现了新一轮强劲增长。从今年 3 月份开始,国产汽车产销连续 9 个月突破百万辆大关,1-10 月份超越千万辆。

在产销高速增长的同时,汽车产品结构也得到优化。据中国汽车工业协会的统计,今年前 11 个月,小排量汽车所占比例明显上升。今年前 11 个月,国产汽车销量比去年增加 310 万辆,其中 1.6L 以上车型只有 50 万辆,主要增长在小排量汽车。可以说,正是车辆购置税优惠政策,促进了国内汽车消费向低排放、节油的方向转型。

这么好的政策,为什么要进行调整呢?有分析认为,国家调低车辆购置税减幅度,有为明年汽车市场适度降温的考量。国务院年初出台的《汽车产业振兴规划》,提出的目标是 2009 年至 2011 年汽车产销 3 年递增 10%,2011 年接近 1300 万辆。但是由于今年国内车市增长过快,全年销量可以达到 1350 多万辆,同比增长超过 40%。3 年的增长目标 1 年就实现了。

汽车产销增长过快,带来了汽车产能压力,几乎所有的主流汽车厂家都在加班加点。汽车保有量增长过快,也加大了交通设施和道路压力,许多城市交通拥堵加剧。这些都不利于我国汽车产业的健康发展。

明年车辆购置税减幅度下调,买一辆 5 万元以下的小排量轿车,消费者要比今年多交 1000 多元车购置税。短期内会对消费者有一些心理影响,但这种影响过一阵就会过去,该买车的还会照样买。原因在于中国车市从 2009 年开始,已经进入第二轮快速增长期。明年国内车市还会保持增长,但增幅肯定低于今年。

国外研究表明,一个国家千人乘用车保有量达到 20 辆时,将出现第二轮快速增长期。截至去年年底,中国千人乘用车保有量已经超过 20 辆,进入第二轮高速增长期,将从千人 20 辆保有量增加到千人 100 辆。我国第二轮汽车快速增长期估计在 15 年时间里,在此期间,汽车销量年均增长 13%—15%,相当于 GDP 增幅的 1.5 倍左右。

喜欢沙滩艺术的朋友们也绝对不可错过