

### 我省首个汽车网络博览会 隆重开幕

本报综合消息 海南首次汽车网络博览会15日隆重开幕。此次汽车网络博览会以“汽车营销新思路 网络促销掀新潮”为主题，打开了海南人民网上购车新通道，丰富了海南消费者的购车选择。同时，通过网络车展的举办，也标志着网络车媒在海南这块新生土地上得到了迅速发展。

此次网络车展博览会的参展品牌有东风本田、一汽马自达、长安马自达、福特汽车、斯柯达、东风风行、三菱汽车、华晨汽车、双龙汽车、宝马MINI、进口沃尔沃、陆虎、进口大众等品牌参加，几乎汇集了海南所有畅销车型。各类品牌不仅有不同程度的促销方式，订车购车还有礼品赠送。

据悉，此次车展网上展示时间为两个月，即7月15日起至9月15日止，由易车网海口站(<http://haikou.bitauto.com>)主办。

### 华泰汽车政府采购 二季度获大单



本报综合消息 7月19日，华泰汽车福建省建德兴特约经销商与福建省卫生监督局在福州龙翔大酒店举行了交车仪式。至此，华泰汽车已向闽卫生监督系统交付87辆圣达菲C91.8T车型。

据悉，华泰汽车销售有限公司自5月份传统淡季以来，迎风飞扬，在政府采购方面连获大单。二季度，华泰汽车相继与福建、新疆、贵州、吉林四省区政府卫生、水政监察、税务、统计、地方海事、公安等系统签署了共计453台SUV的采购协议，其中，151台特拉卡T9、173台圣达菲C92.7L、131台圣达菲C91.8T，这些车辆将于近期陆续交付完毕。

记者了解到，政府采购对车辆要求极为严格，对动力、操控、安全、品质及服务、用车成本都有严格标准。只有性价比高、操控性好、维修方便、经过市场检验的可靠车型才能满足政府部门用车需要。华泰汽车凭借卓越的产品性能、优良的服务以及在SUV市场不可比拟的性价比优势，最终在众多竞标车型中脱颖而出。



本报综合消息 据悉，日产传奇小车MARCH即将于近期上市。海外历经3代传承的MARCH堪称全球小车典范之作——每一代的MARCH无论从造型还是技术方面，都一直引领着时代的潮流。也因此，MARCH数十年来载誉无数，备受全球消费者好评。此次第四代MARCH首次国产，一直受到了各方面的强烈关注。

#### 造小车比造大车更难

诚如任勇所言，越是小车越难做。因为，消费者对小车的性价比关注度非常高。而性价比首先是性能和价值，然后是价格。如何能把真正的性价比做出来，能够取得价值和价格之间的完美平衡，这个要求豪车和大车更加苛刻和挑剔。

目前，市场上的小车似乎已经走入了一个误区——那就是只关注价格的降低，而在价值和性能上不断牺牲。也因此，我们看到，市场上充斥着越来越便宜但质量却不敢恭维的小车。有人戏言，小车这么做下去，下一个被取消的零部件将是空调。

作为国内领先的汽车厂商，东风日产的车型众多，而且几乎所有车型的销量都进入了同级别三甲。因此，东风日产得以从容的去做一款小车，这就是为何任勇一再强

### 雷克萨斯小排量车型

本报综合消息 记者从海南嘉翔雷克萨斯了解到，雷克萨斯(原凌志品牌)即将于8月全国发布两款小排量战略车型，即都市SUV新贵RX270和运动型轿跑车IS250/IS250C，本次同时推出两款车型表明了雷克萨斯对中国市场的极大重视，其原装进口整车品质和适合中国国情的小排量设计，具有极高的市场竞争力，势必会成为豪华汽车品牌低排量车型的强有力竞争产品。

近几年在城市中驾驶越野车型成为时尚，消费者正是看中其“高人一等”的驾驶视

“尽管是小车，但我们绝不妥协，不做任何牺牲，要把东风日产车型所具备的品质都完美表现出来。所以，MARCH并不急于冲量，而是让消费者真正感受到小车带来的魅力”。近日，东风日产副总经理任勇在接受本报记者采访时表示。

### 新一代MARCH

# 不急于冲量

#### 访东风日产副总经理任勇

调，“MARCH不急于冲量”。

MARCH以一种从容的姿态来进入小车市场，并且宣称，越是小车，在安全、操控性能、舒适性方面就越不能妥协。如同真正的大厨是把醋溜白菜做到极致一般，如果消费者能够从小车上感受到操控性和舒适性以及安全呵护，这对于品牌才是真正的加分。

之所以敢于在浮躁的小车市场上发出如此振聋发聩的声音，是因为东风日产无论在研发体系、制造体系以及供应商采购体系、国产化体系方面，都已经达到了日产全球标杆的水平。因此，东风日产有把握做出真正有性价比的小车。

尽管任勇一再强调不急于冲量，但MARCH在市场上的受欢迎程度却完全可以用“热捧”来形容——仅在短短70天的第一阶段预售，MARCH即狂揽过万订单。小车市场以及消费者都在等待着，这款小车的到来以及这款车带来的强烈冲击。

这种冲击，或许将是小车消费观念上的改变。任勇放言，小车未来的王道是品质和品位，而非低价低质。

#### 小车的王道是品质和品位

MARCH拥有同级车中最小的转弯半径，出色的操控性，宽大的内部空间，人性

化的科技装备等诸多其他小车无可比拟的性能优势。在造型方面，MARCH时尚而不轻浮、敦厚而不呆板，能够让人在第一次看到的时候就如同见到多年的挚友一般亲切。

“我们希望这款车如同挚友一般，能陪伴着你，轻松自如的生活。它带给你的不是轻浮的炫耀，而是踏实的信赖”。东风日产产品研发部门的负责人说。

对于小车未来的走势，任勇说，“随着市场更加成熟，即使小车，消费者也会更加关注品质和品位。可以说，MARCH所做的首先是创造理性的消费环境，为东风日产培育客户群”。

分析人士认为，在未来，小车市场可能会出现比较明显的两个层级。一个层级是彻底的价格路线，满足以“有车就行”为目标的消费者，他们对品质的关注远远低于价格，这一群体将越来越集中于三四线城市；另外一个层级是不仅追求有车，而且追求品质和品位的消费者，他们选择小车的时候，将会在价格和品质、品位之间寻求平衡。这部分消费者将以80后为代表的年轻消费者为主。对于一个品牌而言，这部分消费者显然更有价值，因为他们一旦认可某个品牌，或将成为该品牌长期的忠实客户。

### 雷克萨斯RX270、IS250 全面接受预订

野和阔气的车身尺寸，这无疑都是车主身份的象征，而本次推出的雷克萨斯RX270只在排量上略小于RX350，在豪华配置和外观上几乎相同，同样，原装进口品质和四年10万公里免费保养依然是雷克萨斯高品质的保证，业内人士初步预计上市价格会在60万元左右，这样的价格势必会成为奥迪Q5和宝马X5的强大竞争对手。

雷克萨斯IS250及IS250C车型实际上在海外市场久负盛名，据有关人士推测这款IS250的市场售价将在37万元左右，其是源

自于雷克萨斯IS300的小排量，该车的现售价格为39.8万元，两款车在配置上和尺寸上都相差无几，IS250只在排量上更符合中国国情，相比之下业内专家认为IS300车型的性价比更胜一筹，近期IS300厂家有免息优惠政策，可以选择首付50%免息，或全款购车50%的购置税补贴。

据海南嘉翔雷克萨斯经销商消息，RX270及IS250两款新车型现已全面接受预订，有意者可电话或到店垂询，早日拥有您心仪的豪华座驾。

### 海马骑士SUV都市精英版上市 进一步扩大10-15万中高端SUV市场领先地位

本报综合消息 7月19日，在由国际古迹遗址理事会国际保护中心(I-ICC-X)和中国主流媒体联盟发起的“丝绸之路复兴之旅”跨国申遗大型活动新闻发布会上，作为全程唯一的车辆提供方，海马汽车销售公司总经理吴刚宣布：海马旗下首款SUV海马骑士的全新版本——都市精英版以11.38万的价格正式上市。

#### 高端占位

##### 海马骑士精耕个人市场

自北京车展推出了顶配智能领航版以来，海马骑士一直受到市场的热烈追捧。截止至7月15日，海马全国各销售终端共接到骑士订单4200份，其中包括多宗政府、行业采购。海马骑士智能领航版的非凡性能和卓越品质受到了广大消费者的一致好评，成功实现了海马骑士的高端市场定位，并对15万元以上的合资品牌阵营中的韩系SUV造成了很大的冲击。

海马汽车销售公司总经理吴刚表示：海马骑士已经以中高端SUV的身份在10-15万元区间站稳了脚跟，更重要的是，骑士“行政级”SUV高端定位的成功，不仅令海马骑士品牌以及海马汽车品牌实现了向B级车市场的向上跃升，而且为自主品牌突破品牌天花板提供了极好的借鉴。

进入2010年，中国SUV市场持续保持着喷发的上升势头，截止6月份，SUV销量已经占据了乘用车市场总量的10%以上。其中，随着换代购车以及第二台购车热潮的到来，个人商务及家庭使用需求日益成为SUV市场的主流，具有更巨大的发展潜力。

对于都市精英版推出的原因，吴刚表示，与众多自主品牌靠性价比产品抢占市场相反，海马骑士首推顶配智能领航版，用来抢占10-15万SUV市场的高端区间，主打最具权威性和充满消费示范性的政府、行业采购及大客户市场，用可靠卓越的产品性能树立起骑士的市场口碑。随着消费者对海马骑士认可度和骑士SUV口碑影响的不断扩大提升，海马顺势推出面向个人公商务和休闲家用市场的都市

精英版，不但进一步延展了海马骑士的产品线，也拓宽了骑士的消费群，让喜爱海马骑士的消费者有了更加丰富的选择。

#### 双拳出击

##### 骑士双雄发起立体攻势

海马骑士都市精英版针对个人商务及家庭用车的需求，对其配置和装备进行了针对性的全新调整，此前广受消费者好评的配置绝大部分得到了保留，在动力、底盘、安全配置方面并没有任何的缩水，确保消费者仍将享受到海马骑士所带来的舒适驾乘感和出色的操控性能，时尚又不失高雅。而都市精英版11.38万元的定价，也使得海马骑士在10-15万元区间的竞争力得到了进一步的巩固。

全新上市的海马骑士都市精英版继承了骑士“势度不凡”的核心优势：大气从容，动感非凡的造型；随心所欲，势不可挡的动力；精准驾驭，张弛有度的操控感受；人性科技，缜密周全的安全配备。骑士都市精英版以其核心优势配合海马汽车一贯坚持的高性价比，充分契合了睿智理性、不辍进取的当代都市精英对于SUV产品的全方位需求，成为海马汽车抢占个人商务及家庭SUV市场的利器。

吴刚表示，骑士都市精英版将与智能领航版形成完美的组合拳优势，形成对10-15万元区间SUV市场的双向包抄，在政府、行业、大客户公商务采购以及个人商务休闲用车两条战线上同时出击，进一步拓展了骑士在10-15万元市场搏击能力，将成为此价格区间SUV市场中最具竞争力的车型。而这种针对细分市场的立体攻势，也使得相同配置的韩系SUV面临被上下夹击的尴尬局面。

可以说，随着都市精英版的推出，手握公商务以及个人用车两大市场的海马骑士已经牢牢占据了10-15万SUV市场价格大关，成为自主中高级SUV的典范之作。海马骑士品牌的成功打造，表明成功走向自主之路海马汽车在营销理念、营销策略和营销手法方面已经形成了自己的一套体系，且变得日益成熟。



## 华美礼遇，耀世呈献

即日起凡购买梅赛德斯-奔驰E级轿车，即可享受零利率金融购车方案，更有万元服务礼包回馈或等值购置税补贴。

更多详情，敬请莅临梅赛德斯-奔驰当地授权经销商。

[www.mercedes-benz.com.cn](http://www.mercedes-benz.com.cn)

梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司拥有本活动最终解释权



Mercedes-Benz

海南联合皇冠汽车服务有限公司

时代展厅  
 滨海展厅

海口市国贸大道2号时代广场第一层东北侧  
 海口市滨海大道50-1号

电话：(0898) 6659 8080  
 电话：(0898) 6853 2800