



东风日产举行2011辉煌盛典
5000万元新春大礼
回馈200万车主

本报综合消息 2011年1月20日,东风日产乘用车公司携手央视电影频道,在广州花都举办了“光荣与梦想”——东风日产2011辉煌盛典。

在晚会上,为感谢全国200多万车主的支持,东风日产还向现场随机抽出的幸运儿奉上总价值5000万元的新春大礼,感恩回馈全国车主的支持和厚爱。

厚基勃发 全面告捷

正如任勇所言,在刚刚过去的2010年,东风日产人用成绩印证了“厚基勃发”,全年销售660999辆,同比增长27.4%,不仅完成了年度目标,更是大幅超过60万目标的成绩完美收官,继续保持高速、稳健的成长态势。从2003年成立之初的6万辆,到2010年的66万辆,东风日产对市场前景准确把握,通过7年来的用心耕耘,东风日产实现了更为全面的谋篇布局。

在产品方面,东风日产旗下各款车型均表现抢眼。作为东风日产旗下的主力车型,天籁、轩逸、TIIDA、骊威2010年销量持续飙升,全年销量均突破10万台大关。其中,天籁全年销量累计高达140842台,同比增长29.8%;轩逸全年销量突破142511台,同比增长48.2%;TIIDA“两兄弟”年销量更是突破153906台,近几年表现持续稳定;新骊威家族则延续骊威的强大产品力及品牌口碑形象,实现年销114949台的出色成绩。在SUV市场,东风日产对市场趋势准确把握,通过打造奇骏+逍客“双子星”,销量一路上扬,去年6月,奇骏、逍客更是以10703台的月销量昂首迈入“万辆俱乐部”,全年销量突破94086台,跻身车市领军车型之列。

在几款主流车型市场表现优异的同时,2010年,东风日产通过对各消费市场的深入分析,在现款车型升级及全新车型导入方面下足功夫。从年初家族化的新骊威改款到安装了CARWINGS车载信息智能服务系统的全新天籁上市,再到日产全球畅销车型玛驰上市及第十代阳光全球首发,逐力各个细分市场,全方位满足不同消费者的需求。

谋篇布局 追求新高

谋定而后动。2010年,东风日产已完成谋篇布局。东风日产总经理松元史明表示,这些数字背后是东风日产成立七年来始终坚持的“经营质量提升比规模增长更重要”的经营理念,是东风日产在产品企划、研发、采购到制造、营销、服务全价值链全面推进形成的体系竞争力。七年的“厚基”成就了东风日产2010年的“勃发”,不断增强企业的体系竞争力又为下一个十年的发展积蓄了上升的能量。

2011年将是各汽车品牌比拼品牌实力、考验渠道竞争力、检测团队整体战斗力的关键一年。而对于东风日产来说,2011年是一个全新的阶段——新工厂建设、新品牌推广、新车型开发、新基地运营等变化形成了东风日产的新格局。

上挤下压 变脸拉长

A+乱市 轩逸稳步前行



本报综合消息 2010年中国车市凶猛发展的同时,各细分市场却风起云涌,其中尤其是随着消费需求日益细化而形成的A+市场来说,更是暗潮涌动,一片“乱”象。

四面楚歌 A+车“乱”中求存

随着国内汽车消费观念的日趋理性,一批以东风日产轩逸为典型代表,在外观设计、内部空间、科技配置上向高级别车靠拢,拥有“B级车品质、A级车价格”的A+车型日益受到消费者青睐。近几年,A+市场逐渐成熟,具备强大实力及良好发展势头,让上下区隔市场部分车型格外“眼红”,纷纷抛出橄榄枝。

几年前,多数中高端车入门车型指导价均在20万元左右,但在市场竞争压力下,不少中高端入门车型价格已直落A+车型价格区间,欲通过价格调整在A+级别“挤”出新增长点。2010年这种趋势仍然明显,包括广州车展改款的马自达6,及今年动作频频的睿翼、昊锐、C5、锐志等B级车型,售价均已下探至15-17万元区间,而这与A+级别价格高度重合。与此同时,与A+市场紧邻的另一细分市场——A级车市场也风起云涌,不少A级车型如高尔夫6、英

朗纷纷通过升级自身空间、配置、动力总成等手段凸显产品亮点,加强综合实力,而这些方式也攫取了不少消费者关注的目光,对A+级市场可谓没有“压力”。

除了来自紧邻区隔的“围堵”,A+阵营内部日趋激烈的竞争也让该细分市场的状况变得更复杂。2010年,主流A+车型速腾、宝来、卡罗拉等相继改款,通过外观“变脸”、车身“拉长”等方式提升产品竞争力,而同时也让这个区隔的竞争更趋白热化。不难发现,随着A+市场的成熟及强大,任何一款A+车型想在该区隔取得长足发展,都并非易事。

以静制动 强者稳中求胜

可喜的是,面临“上挤下压”及严苛竞争带来的压力,一批持续致力于深耕A+市场的“资深”车型用稳定的销量、强劲的前行势头进行了有力的回击。从2010年下半年的销量可以看出,轩逸、速腾、思域等主流A+车型均以稳定的发展势头持续前行,这其中更以东风日产轩逸为最佳代表。今年,轩逸不仅取得了累计总销量142511台的耀眼成绩,更可贵的是其月销量持续稳定在12000台左右,强劲且稳健的发展态势

让其成为A+阵营当之无愧的引领者。

一款产品持续良好的市场表现源于其对市场需求的不断满足。A+市场虽然是近几年逐渐成熟起来的细分区隔,但其主流消费群体却是极为成熟、非常理性的人群。调查显示,该人群大多已成家,汽车消费需求以家庭共性需求为主,对乘坐空间、动力性能、舒适配置等均有较高要求,同时,他们拥有一定积蓄但不十分富有,因此非常看重车型性价比。由此看来,以轩逸为代表、拥有“B级车的空间、A级车价格”的A+级车型会广为受宠是非常自然的。

而轩逸正是一款以B级车标准打造的A+轿车,其超越同级的卓越产品力充分体现了“大气之极”、“宽适之极”、“顺畅之极”和“节能之极”四大极致标准,优异均衡的品质表现全面满足了家庭用车需求。在外形设计上,轩逸拥有备受青睐的优雅造型,其动感风格与日产血统高贵的Skyline顶尖轿车如出一辙。硬朗风格的前进气格栅、贯穿前后的流畅腰线,令整体造型充满动感。更值得一提的是,独有的钛空金车色一向是GT-R这类名门跑车的御用颜色,在同级车中可谓十分罕见,相信家人一定会对轩逸一见钟情。

全国888台

梅赛德斯-奔驰唯雅诺限量版广州上市

本报综合消息 2010年12月19日,福建戴姆勒在广州车展的前夜隆重发布限量版唯雅诺车型。福建戴姆勒销售与市场部部长葛瑞柏表示,该车型售价为468888元,在全国范围内限量销售888台,共有黑色和银色两种颜色供消费者选择。在限量版上市后,唯雅诺将在原有产品阵容基础上为国内高端商务、政务用户提供更为丰富的个性选择和尊贵体验。

作为中国豪华MPV细分市场的领军车型,梅赛德斯-奔驰商务车旗下的两款车——唯雅诺和威霆是戴姆勒汽车公司针对全球商务车市场倾情打造的,是商务用车、政务用车的首选车型。特别是唯雅诺,将梅赛德斯-奔驰品牌崇尚尊贵的灵感设计,卓越非凡的精湛造车技艺和豪华MPV的全新造车体验毫无保留的呈现于世人,完美的诠释了“中国智,世界观”的产品品牌理念。此次推出的限量版

车型,主要在外观设计上更加凸显尊贵时尚气质。

全新限量版唯雅诺全银色镀铬格栅增加了外观上的整体质感,配合利落简洁的车身线条,完美诠释了外交商务旗舰形象。特制的运动型前后保险杠,将车体的动感和优雅融为一体,使外观更具活力;车身侧面,限量版唯雅诺特制的侧裙板带出整体流畅车型,尽显简洁大气的时尚风格;限量版采用了18寸轻量化运动轮毂,让强大动力得以高效执行;后保险杠下面椭圆形镀铬排气管以细节流露出限量版唯雅诺天衣无缝的精致心思,进一步体现了车子的整体质感。与普通版相比,限量版唯雅诺吻合了当下高端商务、政务人群对于价值内涵的个性追求,满足了追求顶级豪华商务车、彰显实力的愿望。

唯雅诺作为梅赛德斯-奔驰商务车的代表,从诞生之日起就成功引领欧洲豪华

商务车的潮流,成为欧洲市场最成功的MPV。今年6月份国产唯雅诺上市后,以其高贵的品牌,过硬的品质,亲民的价格赢得了国内用户的良好口碑,成功地开辟了豪华MPV细分市场,并成为豪华MPV市场的首选车型。葛瑞柏表示,唯雅诺是当之无愧的中国豪华MPV市场上的旗舰车型。而此次有限的发售数量将使限量版唯雅诺更加弥足珍贵。所有的888辆限量版车上都有专属的迎宾踏板铭牌,具有特殊的纪念意义和收藏价值。

唯雅诺和威霆从甫一上市即订单飞至,到其后不到半年时间产量就超过九千台,预计年底将达到一万辆的销量,梅赛德斯-奔驰商务车短短时间就走过了辉煌非凡的发展历程。尤其是今年以来,豪华MPV市场初露峥嵘,而作为豪华MPV市场旗舰的梅赛德斯-奔驰商务车不仅销量稳中有升,品牌号召力亦与日俱增。

同比增长60%

雅力士2010销量稳步提升

本报综合消息 据中汽协数据,2010年,中国车市以1826.47万辆的销量再次创下了全球新高,在各项优惠政策刺激下,同比增长高达32.44%。其中,新雅力士自9月上市以来,连续4个月的销量比2009年同期增幅达48.8%,全年销量同比增长60.3%,实现了销量稳步提升,逐步赢得市场的认可。



2010年9月,新雅力士的登场使得这款外形“圆润可爱”的精品小车摇身一变,成为了动感十足的全新锐利“型”车。新雅力士车头宽大的的进气格栅镀铬进气格栅,进一步烘托出了锐利的前脸造型,宽大的保险杠也显得力量感十足,再配上黑灰相间的运动化座椅,整体透露出一股赛车的感觉。

不仅如此,1.6L新雅力士搭载的双VVT-i发动机不仅保证了车辆行驶时动力澎湃,无论急加速还是中段提速表现都十分突出,而且还能有效降低油耗,燃油经济性不言而喻。

同时,新雅力士车内空间更加灵活实用,行李厢容积已经提高到318升,而且后排座椅能灵活调节,并可按4:6分折,使空间使用更加灵活多变。尽管雅力士在中国市场的表现还没能符合当初的期望,但持续改善依然是丰田的看家本领。有理由相信,新雅力士将会在今后的车市将赢得更好的市场表现。

屡获年度大奖

骑士尽显“行政级”实力

本报综合消息 在日前举行的“新浪年度车2011”评选活动颁奖典礼上,海马汽车旗下首款SUV海马骑士在众多竞争车型中脱颖而出,成功摘得“年度自主品牌车型”的桂冠,成为本次评选活动的大赢家之一。而在此之前,海马骑士已获得由各大主流媒体、汽车评选榜单颁发的接近20个重量级奖项,其中不乏“年度最佳SUV”、“消费者最喜爱的SUV”、“2010年度最佳性价比车型”等立足于市场与消费者的综合性奖项,“行政级”SUV实力尽显。

来自媒体方面的评价表示:“海马汽车秉承精益求精的精神,历时多年研发,推出了旗下首款SUV。自上市以来,海马骑士一直是自主品牌SUV中的热门产品,备受消费者的关注,其大气的外观和丰富的配置,以及海马品牌多年积淀的良好口碑,都是骑士笑傲自主品牌市场的强大资本。”这段话从产品、品牌、市场三大层面都给予了海马骑士高度的肯定。

定位“行政级SUV”的海马骑士,以海马汽车多年造车经验为基础,自研发之初就瞄准了10-15万元中高端SUV的市场空白,且在品质、性能、配置上都达到了自主品牌阵营的高峰,具备了与合资品牌特别是韩系SUV车型一较高下的产品实力,成为了自主品牌突破品牌天花板的先锋车型。

在品牌打造方面,海马骑士自上市之初就启动了“海马骑士之旅”大型系列营销活动,首开自主品牌“体

验式文化营销”的先河。以文化植入品牌内涵,以体验活动展现产品实力,“海马骑士之旅”成功地地为海马骑士建立起自主品牌中高级SUV标杆的产品形象,而海马骑士助力丝绸之路跨国申遗,三万里无故障成功重走丝绸之路的壮举,更让海马骑士的产品形象更加鲜明,产品品质也得到了最好的验证。

在产品与品牌的双向合力之下,海马骑士最终得到了消费者的青睐。自4月北京车展上市以来,海马骑士的终端销量一直呈现出稳步上升的曲线,截止至11月,海马骑士总销量已突破1.5万辆,成为自主品牌中高级SUV市场上最抢眼的明星车型。此外,记者还从海马汽车市场部了解到,除了众多全国性的奖项之外,海马骑士在各区域市场的媒体评选中也是收获甚丰,“消费者最喜爱的SUV”、“最受关注SUV”等奖项充分证明了各销售区域消费者对海马骑士的广泛支持。

业内人士指出,海马骑士在2010年末收获如此多的殊荣,是海马骑士市场地位的真实反映,也是自主品牌向上突破的一个好兆头。作为自主品牌中高级SUV的代表,海马骑士的成功无疑表明了自主品牌车型上行的时机已经来临。随着众多多项花落海马骑士,市场与消费者的肯定必将为海马骑士树立更加良好的产品口碑。而这也就意味着,在2011年的汽车市场上,海马骑士的表现将更值得期待。

Jeep 指南者 一想低调,很难!
2.4L 限量版·百公里8L油 28.99万
海南福德汽车集团·克莱斯勒海南安桥4S店 (南海大道113号) 电话: 66813960

道奇酷威一比飞机头等舱还舒适
2.7L·7座·百公里10L油 31.99万
海南福德汽车集团·克莱斯勒海南安桥4S店 (南海大道113号) 电话: 66813960

奇瑞新瑞虎
首付仅17000元 日供仅52元
中国首款增压发动机1.6S 动力强、反应快、免维护、油耗省
海南福德汽车集团·奇瑞4S店 (南海大道113号) 电话: 88819018 (海口) 88688758 (三亚)

场威达哈儿 新春喜临门
好礼 X5 自驾24000 V5 自驾16000 H3 自驾10000 H6 自驾30000
海南福德汽车集团·威麟4S店 (南海大道113号) 电话: 66826650 (海口) 88688758 (三亚)

Brilliance Auto 一路有钱 华晨汽车
14年轻客之王,百万辆品质信赖,华晨金杯恭贺广大用户迎福纳祥,新春快乐!
海南福德汽车集团·金杯汽车4S店 (南海大道113号) 电话: 66828591

2.0T 自动挡 尊荣上市 瑞麒G5
4年/12万公里产品质保承诺 2.0T发动机 前双叉臂,后多连杆悬挂 6安全气囊 NAVI多媒体智能卫星导航系统
首付仅28000元 日供仅87元
海南福德汽车集团·瑞麒4S店 (南海大道113号) 电话: 66826650 (海口) 88688758 (三亚)

宇通客车 中国客车第一品牌
拥有世界级客车生产基地,依托国内一级技术中心,博士后工作站,为您提供6-25米,19-85座全系列精品客车。
电话: 0898-66755050 手机: 18976378886 18976533388
地址: 海口市龙昆南路50号昌茂花园首层公馆501
24小时服务热线: 400-659-6666

Skoda 斯柯达 Superb 昊锐 公务车首选
最低首付3.5万元,或日供9元起,赢取高尔夫球装备
海南福德汽车集团·斯柯达4S店 (南海大道113号) 电话: 66815835 (海口) 88688758 (三亚)

金旅客车 中国名牌
绿色低碳 给力中国
厦门金龙旅行车有限公司 地址: 海口市南海大道133号-8 0898-68651152 @400-8857-855
海口: 13907571598 三亚 13976604977