

值班主任/陈湘宁 汽车工作室主编 主编/左贵生 责编/陈奕波 祝齐杉 美编/何子 2011年8月10日 星期三

威麟H5 捐赠国旗护卫队

本报综合消息 2011年8月1日,在建军84周年到来之际,社会各界都通过各种方式来庆祝并表达对人民军队的敬意。在众多车企中,国内自主高端品牌威麟汽车更是率先行动,向首都天安门国旗护卫队捐赠两辆高品质轿车——威麟H5,以表达对国旗护卫队将士们的崇敬慰问之情。

威麟本次捐赠车型分别是一辆威麟H5和一辆威麟H5八座豪华型。其中,威麟H5八座豪华型是专门为国旗护卫队定制的,其特别配备了更舒适的航空沙发座椅。且座椅之间布局从容开阔,加上非常理想的车内高度,能够带来更加惬意的乘坐感受。

据了解,威麟H5是奇瑞高端商务车品牌威麟旗下首款轻客车型,开创了国内“高性能商旅版”的典范。其舒适大空间、强大的安全性和良好的节能性是其傲视同侪、最突出的产品优势。自从正式上市以来,威麟H5便以高品质迅速赢得了市场青睐,并被广泛用于企事业单位的高档贵宾接待中。

一 三线车市看什么?不用说,肯定是一 自主品牌。或许你并不认同这种说法,但你去不能否认,自4月份车市进入低迷以来,自主品牌在二三线市场的逆势走强,已经成为低迷车市的一道亮丽的风景线。

本报综合消息 今年,由限购政策诱发的国内车市下滑,一线市场首当其冲,自主品牌车企及其经销商面临着前所未有的挑战,用句时髦的话说,确实“鸭梨很大”。进入5月,京沪等一线城市经销商压力进一步显现,比亚迪、奇瑞经销商相继选择退网,甚至被其他经销商兼并,在这一严峻形势下,战略转型以适应市场巨变带来的冲击,摆在了自主品牌面前。

海马汽车销售公司总经理吴刚认为,“限购政策之下,与其在一线城市挣扎,倒不如转战二三线市场,找出口。”他指出,保存一线市场实力,集中力量开拓二三线及以下市场,比较适合目前海马汽车的现状,但要做好二三线市场,必须先做好渠道转型。

深耕二三线 4S模式显不足

开拓二三线市场,要做哪些准备?这似乎是个低级别幼稚的问题,难道自主品牌对赖以起家的二三线市场还不了解

据全国乘用车市场信息联合会最新统计数据显示,7月份产能恢复后的CR-V销量突破12000台,达到12706台,在经历5、6月份减产后重返SUV榜首位置。同时,受CR-V产能恢复的提振作用影响,7月份SUV市场同比增长64.6%,远高于狭义乘用车市场15.8%的同比增长幅度。



CR-V 7月销量突破12000台 重登SUV榜首

本报综合消息 据悉,由于受日本大地震影响而导致部分零部件供应不足,长期受困于产能不足的CR-V不得不于4月份开始减产,并由此导致CR-V的销量从4月开始逐步下滑,6月降到最低点4541台。受此影响,不少区域出现CR-V现车紧张、提车时间延长等情况。应广大消费者的要求,东风Honda通过多方努力,在整体产能尚未恢复的情况下,通过排产调配等手段优先解决CR-V产能问题,并于7月份将CR-V产能率先恢复到正常状态。

随着CR-V产能和销量的恢复,CR-V如期迎来自己的第50万位车主。7月30日,“荣耀感恩有您”——东风Honda CR-V第50万辆交车仪式在北京国家会议中心隆重举行,来自北京的车主汪先生成为第50万辆CR-V车主,CR-V也由此成为中高端

SUV领域首款销量达到50万辆的车型。汪先生在接受记者采访时说:“我亲身去试驾了多款SUV车型,相比之下还是觉得CR-V无论从性能、安全、口碑方面都比较符合我的需求,选择它还有一个原因是卖了近50万辆的一款车,我相信大家的眼光。”汪先生的话代表了很多人,才使得CR-V能够在较短的时间内获得50万用户的支持和厚爱,同时引领由CR-V所开创的城市SUV这个大众市场完成向大众市场的蜕变。

作为城市SUV领创者,CR-V一举一动都牵动着整个SUV市场的动态。受CR-V恢复产能销量上升的利好影响,SUV市场一扫5、6月份阴霾,在7月份车市传统淡季以64.4%的高位增长成为市场焦点。而在5月份,CR-V仅排产5000多辆,此前一直处在狂飙猛进之中的SUV市场应声下跌,两年多以来首次出现环比、同比的“双降”。

从二三线市场增长 看自主品牌

渠道转型

吗?然而换个角度来看,往往熟悉的市场更需要全新的审视,才有可能做出务实、有效的改变,毕竟市场是动态发展的。

据业内人士分析,如今的二三线市场无论是市场格局,还是消费特征,都已经发生了巨大的变化,在日趋激烈的竞争中,谁更贴近消费者,能更快更好的满足消费需求,谁就拥有更多被选择的机会。

海马汽车在总结自身多年的二三线市场开拓经验的基础上指出,二三线市场与一线城市有着明显的区别,一线市场消费集中度高,传统4S店能给予有效的支撑,但二三线市场比较分散,消费地域性明显,原有的4S店模式在市场覆盖上有所不足,服务不够完善,这使得自主品牌影响力打了折扣。由此可见,自主车企要想深入开拓二三线市场,并在竞争中占据优势,实现渠道策略转型,完善原有的渠道网络服务体系,已经迫在眉睫,其中,如何让渠道网络最大限度靠近二三线消费者,提高服务便利性,更是目前

自主车企渠道策略转型的关键所在。

渠道策略转型 区域承销显威力

既然二三线市场的传统4S店模式已显露了不足,那么,自主车企该如何弥补?如何寻求行之有效的渠道策略转型呢?单就目前二三线市场的自主车企来看,其在解决渠道策略转型上的努力,多是为了应对一线市场销量下滑,而采取的被动应急措施。与这些车企的被动应对相比,海马汽车在渠道策略转型上的努力更为主动和务实。

今年上半年,海马汽车渠道动作频繁,2月7日联手东创建西南区域市场,5月18日,正式签约庞大集团再次在华北地区开疆拓土,海马汽车在渠道拓展领域如此密集的举措,也是提前向市场释放出了渠道策略转型的强烈信号。

7月,新海福星上市,海马汽车在“不闪网”的核心思路指导下,正式启用了全新的渠道承销模式,目标直指二三线及以下市场消费者。海马汽车的区域

承销模式,就是针对二三线市场消费者地域性特征明显、消费比较分散的特点,为他们量体裁衣,按需而建的一种全新营销新模式,海马汽车的区域承销模式是在原有的4S店基础上,针对区域市场特点进行的一次营销模式创新和延伸,将为二三线城市消费者提供更快更便捷优质的服务,提升服务质量和消费者满意度。

总而言之,二三线市场是个更重务实营销的领域,比一线城市少了许多花哨,在整体车市下滑的背景下,自主品牌大举进军二三线市场,没有务实的渠道策略的转型支持,无异于放空炮,之所以这么说,是因为二三线市场除,二三线市场无论是市场分布,还是消费需求都有自身显著的特征。特别是对于服务便利性上需求,更是给自主品牌渠道策略转型提出了新要求。海马汽车在二三线市场传统4S店基础上,开展的区域承销模式创新,给自主品牌未来渠道策略转型提供了有益的借鉴。

四大优势引领中级轿车新风潮 中华H530八月上市

本报综合消息 日前华晨汽车正式宣布,曾在今年4月上海车展上获得“最佳(自主)首发新车”大奖的中华全新中级车,确定于8月下旬上市,命名为“中华H530”。据华晨汽车相关负责人介绍,该车不仅在造型设计和工程开发方面与世界顶级企业携手打造,而且在零部件供应、制造工艺、生产设备等方面同国际一流供应商展开深度合作,更集时尚造型、宽敞空间、节能环保与安全舒适四大优势于一身,是一款“内外兼修”的高品质中级车。

时尚造型引领 中级车流行风潮

一直以来,中华品牌旗下产品的造型设计都为消费者和行业专家所称道。而中华H530更再次锐意求变,成功的将中华家族DNA与前沿“L形”造型理念完美结合。据了解,该车造型是华晨汽车与意大利平尼法瑞那又一次深度合作的结晶。

整体看来,它成功突破了国内汽车产品现有风格,设计师们对于车身每一处塑造都精雕细琢使之无论从哪个角度都更似一件艺术品。在双U型前脸下,它灵动的曲线伴随着90°翻转的“L形”前大灯蔓延至全部车身并一路下沿,犹如猎豹的尾巴轻盈、动感。随着C柱下展的弧线,在尾部以“L形”上扬的延伸线条中做出完美的收笔。可以说,它不仅拥有宛若蛟龙的灵动优雅外观,更带来对中级轿车近乎完美的诠释。

宽适空间 华美内饰 打造中级轿车新体验

作为全新中级车产品,中华H530整车尺寸达到了4708x1788x1475(mm),轴距更达到了惊人的2700mm。这一车身尺寸堪称中级车产品的佼佼者。较大的外部尺寸不但使整车更显大气,而且为驾乘者提供了更为宽敞的内部空间。数据显示,中华H530拥有520L的超大行李空间,在同级别产品中绝对领先。而在乘坐方面,它所采用的人机工程设计还带来了宽适的头部、肩部、腿部空间。

中华T动力强势出击 节能环保首屈一指

记者了解到,中华H530将有1.5L、1.6L两种排量。先期推出的1.6L版车型将采用技术成熟稳定的航天三菱4A系列发动机,足以满足用户的日常使用需求。而1.5L车型将于后续推出,并将搭载华晨自主研发的1.5T发动机。作为自主研发推出国内首款1.8T发动机的企业,华晨汽车在发动机领域的技术实力始终处于领先水平。得益于在发动机领域的技术优势,全新1.5T发动机将采用涡轮增压技术、链条驱动正时系统,匹配四气门双顶置凸轮轴。在此基础上,它还将应用模块化、集成化设计和轻量化、小型化设计,真正实现“小排量、大动力”。

舒适安全新体验 细节成就典范

除动力匹配备受关注外,中华H530在安全舒适方面的表现也将为大家带来惊喜。据透露,也将为打造全面的安全保障,中华H530将在车身结构上大规模采用瑞典SSAB进口钢板,更将在B柱、前隔板下板、前保险杠横梁等关键位置的钢板,应用先进的热成型技术,压强高达1000兆帕,可承受每平方厘米10吨的重压冲击,进一步提升车辆的被动安全。而在提升车辆的被动安全。而在提升车辆的被动安全。

安全方面,之前曝光的多安全气囊、ESC车身电子稳定系统、行车电脑显示屏等配置,也有望悉数登场。值得关注的是,为了提升驾驶和乘坐的舒适度,中华H530还将配备包括一键启动、一键式双层双天窗、多功能方向盘等多项数字化配置。

总体看来,中华H530将是中华品牌近年来最“给力”的产品。其造型设计时尚大气、典雅和动感,必将赢得多年龄层车主的青睐。而出色的节能环保品质和卓越的安全舒适保障,更将让消费者者为其倾心。目前,中华H530已经开始接受预定,感兴趣的消费者可前往当地经销商店内与其进行零距离接触!

SKODA 斯柯达 3000元节能补贴 3000元车险 按揭0利率 晶锐全能家轿,搭载1.4/1.6高效EA11111引擎,三锥面拨箱,保时捷6速手自一体变速器。外形时尚,双色车身,超大的内部空间。同级别中唯一配备前后防撞钢梁,省油安全。 售价:7.99-11.49万元

SKODA 斯柯达 3000元节能补贴 3000元车险 按揭0利率 明锐源于德国大众汽车集团的PQ35平台,扎实稳健的底盘悬挂调校,完美的操控。无缝激光焊接的车身,热成型工艺,固若金汤。空腔注蜡,造就经典老爷车,经久耐用。 售价:12.54-21.19万元

SKODA 斯柯达 1年0利率 半付半贷 集驾控性、舒适性、节能环保于一身的高科技轿车 吴锐配备TSI涡轮增压、缸内直喷世界十佳发动机,搭载DSG7速双离合变速器,拥有1.4T/1.8T/2.0T黄金排量,出自德国大众汽车PQ4B平台的底盘调校。动力强劲、换挡平稳、乘坐舒适、驾驭游刃有余。 售价:17.54-27.83万元

奇瑞汽车 奇瑞新瑞虎 1.6DVVT 芯动上市 动力提升6% 油耗降低20% 购车可享3000元节能补贴 首付1.8万 日供52元

奇瑞汽车 奇瑞风云2 自主品牌技术、节能、销量的领导者! 购车可享3000元节能补贴 首付1.1万 日供31元

瑞麒MI 主流精品小车 只要您买,我就送 全额购置税+保险 首付7760元 日供22元 电话:6682 6650

瑞麒G5/G6 金融购车解决方案 首付2万 日供76元

瑞麒V5 柴油MPV 每公里2角8分 等你来挑战 首付2万 日供76元

瑞麒新A1 轻松驾驭 缤纷生活 首付2万 日供76元