



第八代索纳塔刚刚实现了一次漂亮超车。5月份,第八代索纳塔在美国实现了22754辆的销量,丰田凯美瑞为18830辆,另一个中高级车市“常青树”本田雅阁则为17730辆。这是第八代索纳塔首次将日系两强压在身下,面对第八代索纳塔咄咄逼人的攻势,丰田、本田两大公司都显示出了高度紧张。

半月预订突破5000台 奇瑞E5迎来热购潮

本报综合消息 7月6日,奇瑞E5在厦门国际会展中心举行了全国缤纷上市发布会,而在吹响上市号角的当天,奇瑞E5就取得了超1000台的预购好成绩。首先,这与其卓越的科技品质密不可分,奇瑞E5作为一款主张“分享·易生活”的自主新车,不仅创造了科技家轿全新的理念,也将引领自主科技家轿未来的设计方向。此后奇瑞E5在全国范围内举行的地方上市发布会上,也为奇瑞E5创造了更为火爆的销售前景。而在全国范围内推出的“抢鲜订奇瑞E5,送苹果iPad2”大型预热活动,也有近万人参与,为奇瑞E5登陆国内家轿市场抢尽先机,与iPad2一同共享科技智造潮流。此次上市活动,奇瑞首次以网络为预订平台,吸引消费者自主参与其中,是一次力图突破的创新之举,进而提升了奇瑞E5的上市关注度,而其宣传的“分享·易生活”品牌口号,也在消费者中引发了全新生活热潮,续写了科技简化生活的新篇章。

虽然未来几个月里,车市很可能在震荡中继续向下探底,自主品牌下半年的走势也将扑朔迷离。但从奇瑞E5上市仅半个月预订已突破5000台,已经可以初见其扭转局势之态。

第八代索纳塔海外受捧

本报讯 与美国市场相似,5月份第八代索纳塔在中国市场销量也超越凯美瑞,几乎追平雅阁,并且5、6、7三个月销量连续突破6000辆。海内外市场同时飘红表明,有备而来的第八代索纳塔绝非昙花一现,它将对现有中高级车市产生强力冲击,日本的对手要小心了。

北美战役锋芒毕露

由于第八代索纳塔的加入,北美中高级车市正从“双雄争霸”变成了“三国演义”。

多年以来,雅阁与凯美瑞,这对难缠的日系双雄,将彼此之间的“战争”从日本打到北美,再打到中国市场,一直难分难解。“丰田的凯美瑞和本田的雅阁至少独霸了美国中型车市场十年时间。”美国著名汽车消费网站 Edmunds.com 首席执行官 Jeremy Anwyl 表示。

第八代索纳塔的加入打破了这种单调的战局。自2010年1月海外上市后,凭借时尚的外形、丰富的配置和五星级安全

评价,第八代索纳塔很快在北美市场成为消费者眼中的明星车型,并与雅阁、凯美瑞并列,跻身中高级车三甲之列。

初战告捷的第八代索纳塔在2011年奔跑速度不减。截至今年上半年,第八代索纳塔在北美市场的销量已比去年同期增长了29%,而5月份以超过2.2万辆的销量力压凯美瑞和雅阁,夺得单月销量冠军的成绩,则让外界再次认识到了这款明星车型的强大实力。

8月8日,美国调查咨询公司 J.D.

Power and Associates 发布了2011年美国汽车商品魅力调查(APEAL)结果,第八代索纳塔获得中级车级别的亚军,仅次于铃木Kizashi。得益于索纳塔的优异表现,“现代”成为品牌排行榜进步最大的品牌,而丰田、本田、三菱等品牌不仅落后于现代,甚至未能达到平均水平。

中国市场未来可期

和北美市场相似,凯美瑞和雅阁在中国同样上演了一出“双城记”。多年来,两

款车几乎成了中高级车的代名词。不过,进入2011年,这一细分市场的局势开始变得混沌起来。先是新帕萨特、新迈腾的闪亮登场,然后是韩系兄弟第八代索纳塔和起亚K5联袂出击,又有法国风情的雪铁龙C5、标致508的横空出世,中高级车“战国时代”拉开烽火连天的帷幕。

日系车的疲软显而易见。受到3月日本大地震的影响,包括丰田、本田在内的日系车都遭遇了零配件短缺危机,这也导致了第二季度日系车销量集体下滑的窘境。以本田为例,该公司2011年4月份在全球范围内的汽车产量同比下跌了52.9%,地震带来的负面影响可见一斑。

这给了后来者难得的赶超机会。无论是德系车、美系车还是韩系车,都加大了在中高级车市的投入。在众多新秀之中,第八代索纳塔表现十分抢眼,自2011年4月上市以后,连续3个月销量突破6000辆,不仅在竞争激烈的中高级车市占据了席之地,也极大地提升了北京现代的品牌形象。

3年10万公里亲身见证猎豹皮卡品质

访河北飞扬皮卡车主徐先生

本报讯 近日,长丰集团迎来60年庆典活动,在全国各地寻找猎豹皮卡自诞生近60年来的各代车主,引起广大的热烈回应。记者今天采访到一位猎豹皮卡的忠实车主——徐先生,倾听他与猎豹飞扬皮卡“不得不说”的故事。

3年跑了10万公里 至今没出现问题

提起飞扬皮卡,来自河北的徐先生至今还记得3年前买车的情景。2008年夏初的时候,他和爱人刚刚白手起家,从亲戚朋友那里东拼西凑来的钱把这辆飞扬皮卡“娶”回了家。“当初买这皮卡,主要是因为做生意需要全国各地跑,有时候一出去就是几天几夜,心里便寻思着要买一辆耐用的车,要禁得住跑。皮卡亦卡亦轿,还要有驾驭的感觉,别开着开着

人都睡着了。那时候可以和飞扬皮卡同台竞技的车也很多,看中它是来自军工企业出身,采用的是三菱技术,专业的越野底盘,后箱也深,所以我选择了飞扬皮卡。”

有车之后,徐先生发现自己的圈子越来越广,生意也越做越大,但从来没想过换车。和“爱驹”相伴的每一段难忘经历,都让徐先生心动不已——无论是黄土高坡的穿越,东北沃土的驰骋,内蒙古高原的征服,还是披星戴月的启程。一晃,这辆飞扬皮卡已经陪伴徐先生10万多公里了。

出众的性能 曾经让自己化险为夷

“路遥知马力。”说起飞扬皮卡的性能,徐先生深为自己当初的选择庆幸。他告诉记者,开了这么多年的飞扬皮卡,越野越带劲。的确,长丰的飞扬皮卡采用了超高的越

野底盘,如此一来,不论是从高等级公路跨向泥泞的乡间小道,还是从松软的沙滩爬上海拔的柏油路,五十铃的发动机强劲马力,越野和操控性能自然没的说。

“我去东北办事的时候,一溜烟就跑开了。也去过内蒙古、陕西、山西、重庆这些地方,很多路很不好走,要是下雨了,就更费劲。不过飞扬皮卡抓地力很强,通过性也很不错,这一路过来,倒是没什么磕磕绊绊。2010年那场车祸,这车还救了我的命!”说到这里,徐先生有些激动,“那年春节开车回家,走到高速公路的时候发生车祸,前面有六七辆车连撞。当时我差不多开到80公里,赶紧减速刹车,车子打滑,随后侧翻。结果是前大梁受损,所幸有四门加厚防撞钢梁和安全吸能保险杠,我只受了轻伤。多亏飞扬皮卡底盘靠谱,要不然不堪设想。”

按平米“独栋”售车 华泰圣达菲创新营销

本报讯 最近,华泰圣达菲推出了“房价太贵,蜗居太累。现购9.98万圣达菲,独栋发售不排队!”的宣传标语,倡导更新颖的消费观念,把钱用在该花的地方上,用有限的时间去做更有意义的事情,去追寻一种更为自由和积极的生活方式。

“这是一种新奇的营销手法,把买车和买房有机的结合,倡导全新的思维和生活模式。这种营销也会让消费者更多认识和了解华泰圣达菲,同时带动销量的上升”。一位营销专家表示。

华泰圣达菲从7月1日到8月31期间,针对全国范围内展开“华泰圣达菲9.98万独栋发售”的活动并推出4重礼品:进店有礼、试驾有礼、老带新有礼、购车有礼4大环节,并且针对区域的不同,分为东南西北四个大区,分区域营销。

“出奇制胜”让华泰圣达菲赚足

了消费者关注的目光。如何把自己的产品让更多的人知道,是现在所有商家都面对的问题,华泰圣达菲的营销,用创意和新奇,使自己在众多车型中“异化”出来,开创按平米来计算价钱的车型,满足了消费者的“猎奇”心理。

贴近消费者才是营销的核心。买房是现在众多消费者的共识,也让更多消费者提出了更现实的消费观念,先实现自己的生活品质,不给自己压力,享受更自由的生活。华泰圣达菲也适时的迎合这种新的消费观念,倡导追求更为自由和积极的生活,贴近了消费者的内心感受,也赢得了好感。

不仅如此,营销的理念更要和产品本身相契合。华泰圣达菲是华泰汽车和韩国现代合作生产的SUV结晶,外形时尚典雅,空间充裕,车身和悬挂也采用了国际的先进技术。

全方位高品质 斯柯达晶锐走俏高端A0级家轿

本报讯 凭借精湛的德系制造工艺和领先的技术,品质卓越的斯柯达晶锐德系高端A0级小车备受消费者追捧,上市两年多时间斯柯达晶锐的累计销量已经突破9万辆。

大空间高配置实用当道

在A0级消费者对空间的要求不断提升的背景下,宽敞的车内空间成了斯柯达晶锐走红高端A0级车市的一大杀手锏。

再加上独特硬朗的平顶造型,晶锐在演绎时尚经典视觉美学的同时,更带来了头部空间的极大提升,是A0级市场头部空间最宽敞的车型。晶锐的驾乘空间远比想象中要宽敞的多,后排腿部空间还是非常充裕的,独特的平顶设计带来了开阔的头部空间,大高个坐进去也丝毫不感到压抑。”车主徐先生称赞到。

精准操控 节能有道

记者走访市场发现,晶锐的精准操控以及领先的动力总成积累了良好的市场口碑。“我对晶锐的操控表现十分满意,Tiptronic 6挡手自一体变速器平顺性极佳,动力充沛,不论起步还是超车,都应付自如,开车真的变成一种乐趣”,一年多的驾驶让车主吴对晶锐赞不绝口。”

高品质安全 安心随行

随着车市竞争的日益激烈,仅靠时尚外观、操控乐趣的高端A0级车型显然也不能满足消费者越来越挑剔的胃口,“最终选择晶锐,除了它的外形、空间、配置、操控等都让我觉得满意外,使我下定决定的关键是晶锐超越同级的稳健德系安全保障。”正在4S店提车的晶锐车主陈先生向记者表示。

汽车周刊

“购车指南”专栏

【规格:11.5×7cm (每周三刊出)】

主办:海南日报报业集团广告中心 / 承办:海南如今广告有限公司
地址:海口市龙昆北路38号华银大厦22楼210室 联系:13976119991
电话:0898-36392890 36392861 传真:0898-36660599 Email:chnrj@163.com



喜迎6周年店庆! 福特汽车全系感恩大回馈!

8月限量特价车抢购, 仅限5台! 售完即止!

购福特麦柯斯指定车型, 现金优惠30000元



最低仅: 19.98万元

福特麦柯斯拥有MPV的超大灵动空间, SUV的越野驾驶体验, 普通家轿般的舒适及安全。是一款多功能运动、商务以及休闲家居的运动型多功能轿车。真正的“一车抵三车”。



最低仅 40.98万元起 (限1台) 世界十佳发动机

长安福特马自达荣誉出品 (经销商名不含此店) www.ford.com.cn
海南福德4S店: 66801132 南海大道115号 | 海南嘉德4S店: 65786066 琼山大道232号 | 儋州店: 23881785

喜迎6周年店庆! 福特汽车全系感恩大回馈!

8月, 限量特价车抢购! 仅限8台! 售完即止!

购福克斯指定车型, 现金优惠16000元



最低仅: 11.18万元

7大节油科技护航, 体验测试6.3升综合工况
百公里油耗! 尽情驾驭, 尽享非凡动力。

长安福特马自达荣誉出品 (经销商名不含此店) www.ford.com.cn
海南福德4S店: 66801132 南海大道115号 | 海南嘉德4S店: 65786066 琼山大道232号 | 儋州店: 23881785

喜迎6周年店庆! 福特汽车全系感恩大回馈!

8月限量特价车抢购! 仅限3台! 售完即止!

购蒙迪欧致胜指定车型, 现金优惠25000元



高达240匹巅峰动力,
低至7.9升综合工况百
公里油耗! 让您忘掉油
耗, 尽享马力全开!

最低仅: 16.48万元

长安福特马自达荣誉出品 (经销商名不含此店) www.ford.com.cn
海南福德4S店: 66801132 南海大道115号 | 海南嘉德4S店: 65786066 琼山大道232号 | 儋州店: 23881785

喜迎6周年店庆! 福特汽车全系感恩大回馈!

8月, 限量特价车抢购, 仅限8台! 售完即止!

购福特嘉年华指定车型, 现金优惠3000元



最低仅: 7.59万元

5月1日节能体验实测
油耗, 百公里5.7升!
安全又节能, 客户亲
自验证福特汽车革命
性的低油耗科技!

长安福特马自达荣誉出品 (经销商名不含此店) www.ford.com.cn
海南福德4S店: 66801132 南海大道115号 | 海南嘉德4S店: 65786066 琼山大道232号 | 儋州店: 23881785

The Scirocco 尚酷 1.4
现售价: 278000 元起

首付50%, 免壹年利息

即可轻松把爱车开回家
活动截止至8月31日
金阳购车服务具体请咨询信贷人员



更多精彩 敬请登陆 http://www.hn-vw.com

海南福德汽车集团·大众进口汽车海南华众4S店(南海大道113号) 电话: 66835118(海口) 88688758(三亚)

The Phaeton 新辉腾
欧洲首席官座驾
晋级车主即可圆欧洲之旅梦想
(仅限5名车主)

The Phaeton 新辉腾
欧洲首席官座驾
晋级车主即可圆欧洲之旅梦想

(仅限5名车主)

活动时间: 即日起至8月31日



更多精彩 敬请登陆 http://www.hn-vw.com

海南福德汽车集团·大众进口汽车海南华众4S店(南海大道113号) 电话: 66835118(海口) 88688758(三亚)

购车可享3000元节能补贴

奇瑞新瑞虎 1.6DVVT 芯动上市

动力提升6% 油耗降低20%



www.chery.com 首付1.8万 日供52元

海口分店: 海口市南湖大道113号(福德汽车城内) 三亚分店: 88688758 保亭分店: 83850066

油价上涨! 我们要买什么车?

威麟V5柴油MPV 每公里2角8分 等你来挑战……

