



# 奇瑞挤进上半年四强 十大军团中增幅第一

6月刚过,世界杯赛场四强名单甫定,清一色的欧洲劲旅,巴西阿根廷双双落马,创造了世界杯历史上一个先例。无独有偶,中国车市鏖战半年,四强榜单也已定局,并首次有民族品牌位列其中。

记者从奇瑞公司获悉,通过“奔腾06”半年的实施,1—6月奇瑞汽车累计销售14.42万台,昂首挺进乘用车四强行列,这不仅是继去年奇瑞“激昂05”取得第七名进入八强之后的又一轮升级,充分体现了自主品牌强大的生命力和广泛的号召力,也是自主品牌有史以来的最好成绩。

同时奇瑞还在上半年中国十大汽车集团中以同比72.1%的增幅取得第一名,成为成长最快的汽车集团。2005年奇瑞全年增幅即达118%,已经在十大汽车集团中夺得第一,今年上半年增幅再次第一,说明奇瑞因产品竞争力加强和一系列营销变革的成功,已经进入持续高速增长期,也获得了消

费市场的极大认可。

奇瑞汽车销售公司副总经理秦力洪表示,奇瑞年初定下28.1万台的年度目标,现在时间过半任务也过半,加之进入四强、增幅第一,应该说走得稳健。

## 产品结构改变

奇瑞汽车销售公司副总经理秦力洪告诉记者,QQ这款车还有极大的潜力尚未得到挖掘,在QQ的品牌下奇瑞会不断丰富产品、改进车型,保持QQ在微轿领域的传统竞争优势。同时,奇瑞也注意到,市场需求的多元化要求一个成功且成熟的汽车企业必须拥有合理的产品结构,奇瑞不会靠一个单一品牌打天下,新旗云、新东方之子、瑞虎和A5都正在创造着可以媲美QQ的成绩。奇瑞汽车的整体品牌竞争力上去了,才是真正的“纵横车坛”。

从销量数据来看,奇瑞的产品结构已经发生了非常可喜的变化,已经由以

前的QQ“一股独大”发展为“4-4-2”这样一个比较合理的结构:小排量车占40%的比例、1.6L“黄金排量”车占40%、2.0L及以上排量的中高端车占20%。

## 奇瑞V5崭新上市

V5是中国第一款酷越车(New Crossover)。酷越车(New Crossover)发源于美国,是美国城市生活开始大量朝“城市工作、郊区生活”、假日出游的多元生活方式转变之后出现的车型。

从性能和使用方面来讲,V5的是集轿车的操控性、舒适性,SUV的运动性、安全性和MPV的大空间、多变的座椅3种车型的特点于一身的多功能车。

据悉,奇瑞V525精英版标价139800元,华贵版为159800元。奇瑞还将年内推出搭载2.0LACTECO发动机的奇瑞V520,同时预先发布了市场销售价格,其中精英版价格为119800元,华贵版为139800元。

## 申浙独家引进彩色途安系列

笔者昨日从上海大众杭州一级经销商浙江申浙汽车公司了解到,此次引进的途安多功能轿车颜色多样,改变了以往消费者对途安色单板的品牌形象,而其中红香料、亚马逊绿、小麦黄三个颜色更是以往消费者想要预定都很难得手的稀有颜色。由此看来,途安也正逐渐走进这个个性化时代消费需求的车市行列中。而且我们从浙江申浙销售经理处获知,该批彩色系列途安轿车全国仅此一家,也就是说浙江申浙包揽了目前上海大众所有的05款彩色途安,最另购车者心动的当然是车价,该批缤纷色彩系列途安以原来价格基础上优惠11000元的车价面世,向浙江省范围内销售。如果5人以上还可以享受更大的优惠措施。

该消息一出,无疑给杭城车主抹上了浓重的一笔,也让购车预算在19—22万左右的消费者为之眼前一亮。谁都知道途安是一款好车,而目前消费者购车最关键的是什么呢?毫无疑问是安全性!而途安车上采用的高科技元素在同级车中无人能敌,光是车身激光焊接、12年防腐蚀车身油漆、0.315的风阻系数、CAN-BUS局域网控制系统及五星级车身碰撞安全标准,无一例外都让人叹为观止。而唯一让消费者感到为难的就是车价,尽管途安在中国的车价相对于国外来说已经是相当优惠。不过此次位于石祥路上的浙江申浙汽车推出的这次11000元优惠活动,对于消费者来说无疑是一次难得的下手机会。

按照途安的特性,这款MPS十分适合私企业主和家庭使用。而从购买途安的车主统计中,我们也发现都是一些私企业主及医生、教师或经常出国的海龟派这样一批有知识品位的车主,也许这样个性智慧但不张扬的途安正是途安车主所需要的。



## 品味轩逸之旅

来自东风日产杭城专营店的消息,继Sylphy在北京首次公开亮相后,6月至9月期间,东风日产将在包括上海、北京、杭州等几个城市展开名为“共赏优雅,体验心动——品味轩逸之旅”的全国巡展。

据东风日产杭城专营店总经理郁海平先生介绍,此次巡展将于7月14日到达杭州,届时将会在武林广场举行为期3天的车辆展示。本次巡展的主要目的就是让消费者能在第一时间接触轩逸,切实了解轩逸的创新设计和先进技术。巡展将展出轩逸、轩逸的解剖车,还有轩逸搭载的全新MR20引擎及新一代CVT无级变速箱的解剖模型等。巡展会场将有专门人员为有兴趣的消费者解说轩逸的先进技术等细节,并设置CVT功能体验区。

轩逸这款2.0L全新车型的定位介于天籁和蓝鸟之间,它继承了日产“天籁”和“风雅”系列的不少成功元素,但同时又独具特色。爱车人士将可以在此次巡展先睹为快,零距离体验轩逸这款“富有情趣而让人心动的优雅轿车”。



## 韩通汽车 维修技术再次夺冠

6月22日,北京现代韩通汽车在南京又谱写了一首凯旋乐章——在北京现代第二届全国维修技能大赛华东赛区中勇夺桂冠。北京现代第二届全国维修技能大赛是北京现代为了提高维修人员的维修能力,以技术完善客户满意度的一次全国性的技术比赛,华东区参与此次的北京现代的特约店就达到了36家之多。而在去年的9月,韩通汽车还获得了杭州市汽车维修技能大赛团体冠军,这一系列荣誉的背后见证着韩通公司几年来的发展史。

韩通汽车在本次大赛中勇夺桂冠,体现了浙江韩通在整个杭州市汽车维修行业中的领先地位。2002年12月,自浙江韩通开业的第一天起,就以高定位、高标准的要求发展企业。努力终有回报,从开业至今,浙江韩通每年都被北京现代汽车有限公司授予至高荣誉。2005年上半年,韩通汽车顺利通过ISO9001国际标准质量体系认证,并且被北京现代汽车有限公司授予了“全国模范特约店”,在2006年底更是获得了“北京现代全国特别贡献奖”的至高荣誉。

质量是汽车维修的生命,而技术是质量的灵魂。作为元通集团的一员,浙江韩通的成功,无疑体现了元通集团在售后服务上的极度重视和重大突破,在全省汽车销售排行老大的位置的基础上,元通集团正在售后服务及其它汽车后服务业务上向更高的目标迈进。

## 你买赛拉图 我来送油票

7月1~31日期间,东风悦达起亚再次在全国范围内展开“你买赛拉图,我来送油票”活动。活动期间,消费者在全国范围内任何一家4S专营店购买赛拉图,均可获赠4000元的超值油票大礼。凭借此油票,车主可以将自己的爱车在加油站免费“喝个痛快”!

东风悦达起亚有关人士表示,“你买赛拉图,我来送油票”活动意在回馈市场对赛拉图的厚爱,及缓解油价高企给消费者带来的压力。赛拉图的设计风格及消费群定位,都很好地契合了东风悦达起亚“激情超越梦想”的品牌理念。自身的优秀品质,结合东风悦达起亚良好的企业形象,赛拉图将行之更远。

## 新宝来悄然下线 价格为最大悬念

从一汽-大众传出重要消息,即将上市的全新升级车型——“新宝来”轿车已于近日在长春一汽-大众工厂悄然下线。

据一汽-大众内部人士透露,新宝来在继承宝来优异品质、非凡驾控的基础上进行了全新的改进,主要体现在外形、动力、配置等方面,如外形采用了德国大众全新家族的标志性V型前脸,人性化配置的增加以及采用了全新的发动机等等。

作为一款以“驾驶者感受”作为产品开发核心,并充分强调驾驶乐趣的细分产品——宝来轿车因其扎实的底盘、优良的调校、成熟高效的动力表现倾倒了众多喜爱运动、注重驾驶感受的国内消费者。而其当年面市时与宝马3系在操控性上的不分伯仲也给国人留下了极深的印象,因而在上市后就被冠以“驾驶者之车”的美誉,并一举成为同级车型中的品质标杆车型。

来自一汽-大众特许经销商浙江省直汽车销售服务有限公司的消息:新宝来7月上旬即可到达展厅并接受客户订单。笔者认为,价格是目前阶段中国轿车市场最为关注的话题。此前速腾以14.98~21.68万元的长线价格策略获得了业内和消费者的一致好评,新宝来的定价策略能否与之形成良好的呼应,并进行有效的区隔,是其成功的关键。