

新凯美瑞 18.98 万入市 领驭迈腾全面增配 中高级车市开打技术硬战

文 / 黄昌料



2月18日,新凯美瑞正式在广州发布,即日起接受预订,并于3月1日到店销售,9个型号产品市场指导价区间为18.98万~27.38万元,最低售价较2008年上市公布的19.78万元整整下调8千元,15万辆产销目标也较2008年下调2.5万辆,金融危机的蔓延已使广州丰田在2009年变得谨慎。

凯美瑞显然想继续在中高级车中傲视群雄。按照广州丰田布局,本次发布的新车型中没有包含融入其最新G-BOOK智能领航技术的240V G-BOOK车型,而是选择在5月份发布,用意颇深。因为届时同级其他车型已经在4月上海车展上相继发布,同时近半年的销售报表逐渐清晰,广州丰田可以伺机调整经营策略,或加大凯美瑞推广力度或调整产销目标。何况,凭借搭载G-BOOK技术的宣传攻势,凯美瑞定将再一次吸引消费者眼球。

这么做,广州丰田是有顾虑的。尽管过去一年,凯美

瑞仍旧以14.7万台上牌量蝉联中高级车单品销量冠军。但从2008年下半年开始,凯美瑞单月销量已经有好几个月被广州本田雅阁超过。另据汽车工业协会最新数据统计,2009年1月,凯美瑞总计销量1.02万台,仍旧不敌雅阁1.04万台。而分析2008年双方销售数据或许更能发现一些问题,在2.4L市场,凯美瑞以11.451万台胜出雅阁的8.6262万台。不过在2.0L相对低端市场,凯美瑞3.9022万台销量远比不上雅阁8.183万台(数据来源自中国汽车工业协会)。由此可见,在细分市场,凯美瑞做得并非完美,这或许可以解释新凯美瑞为何将2.0L精英版定价18.98万元,较原先便宜8千元。因为此时最大的竞争对手雅阁实际售价优惠已经超过5千元,最低降到18万元以下。

价格在进一步优惠的还有势头凶猛的新天籁。来自东风日产杭州港昌店的信息,新天籁目前市场价已在指

导价基础上下调8千~9千元。自上市以来,新天籁始终咬着凯美瑞和雅阁不放,销量稳步上升,目前已跃居前三。而另一款主力车型蒙迪欧致胜部分车型在杭州优惠幅度在2.5万元以上。

同级车型的种种举措已经使得其他老牌车型再也坐不住。首先行动的是上海通用。继去年12月别克新一代君威问世后,上海通用宣布即日起2.4L系列再添精英版,市场指导价22.59万元。由此,新一代君威共有2.4L、2.0L共5款车型,产品线进一步细分。接着南北大众相继发声,而新款车型的最大竞争筹码是增加配置。

上海大众杭州经销商透露,新领驭将在4月上海车展上发布,以全面替代现款车型,除发动机不变外,外观、内部配置将做全面变化,比如大众一贯的标志大嘴前脸将不会沿用,新脸有点类似朗逸;另从一汽大众获悉,3月初,大众迈腾将全系标配大众最先进的DSG双离合变速器,一汽大众全系车型技术大升级将由此拉开序幕。升级版迈腾价格将不会高于现在迈腾指导价,但装配新变速器后油耗可节省20%。

自主品牌方面,09款荣威750 1.8T也全面实行配置升级,增加了触摸式GPS、双区独立恒温空调、车载蓝牙接收系统,同时商雅版的16英寸铝合金轮毂变为17英寸,并新增“加冕红”,大气的红色使得荣威750更显激情与动感。

倘若新马自达6睿翼、一汽丰田锐志随后跟进调整,中高级车市定生新变局,一些车型如果趁机调整价格体系,难保不能年度新“黑马”。毕竟,价格始终是最让消费者关心的。

【小贴士】

G-BOOK 智能副驾技术

G-BOOK智能副驾系统能将车辆远程诊断、远程维护、被盗追踪、紧急通报、话务员服务等多项尖端技术和后台服务,通过豪华车载显示器实现人车交互。话务员服务可以提供新闻、天气、周边设施等信息资讯及目的地设定。

东风 Honda 浙江区销售精英大赛鸣锣开赛

东风本田汽车有限公司(以下简称东风Honda)销售精英大赛日前在全国拉开战幕。据杭州江锦汽车有限公司相关人士透露,来自于东风本田杭州江锦汽车、杭州东顺汽车、杭州金瑞汽车、湖州九九桥、嘉兴敏田、绍兴东元、绍兴中鑫、余姚宝兴、宁波中基、慈溪奥司等16家4S店精英决战于2月24、25日在杭州江锦(原百得利)汽车销售有限公司店内举办。秉承东风Honda“心的服务 心的满意”的销售服务理念,来自全国230余家东风Honda特约店的2300余名销售顾问将通过比赛追求卓越、挑战自我。

作为东风Honda BQS(Best Quality Service)服务理念的重要组成部分,东风Honda各特约店秉承“心的服务 心的满意”的销售服务理念,将其作为对广大用户的忠实承诺,努力向客户提供更完善、更优质的服务。首届销售精英大赛既是对各特约店销售服务水平的检验,也将成为销售服务水平不断超越,突破挑战的新起点。据了解,比赛历时三个月,最终将有10名选手晋级成为全国十佳销售精英,并角逐冠亚军。

作为一家刚刚成立五年多的企业,东风Honda牢牢把握市场脉搏,按照事物客观规律行事,企业在艰难中起步,但一直快速稳健发展。在企业快速发展的同时,东风Honda秉承“给孩子留下一片蓝天”的基本理念,始终坚持在节能减排和公益环保中承担企业的社会责任,在企业经营的全价值链上追求与“环境、人类、自然”友好和谐相处,努力成为可持续发展

的、社会期待存在的企业。

凭借仅有的CR-V和CIVIC(思域)两款主力车型,东风Honda创造了中国车市的销售奇迹。全面革新换型的CR-V将轿车的舒适性与SUV多功能性结合,兼顾家庭和商务需求,引领了SUV的全新概念并创下安全第一、节油第一、质量第一、产品魅力第一、销量第一等多个方面的卓越表现,成为SUV市场无可匹敌的第一品牌。今年1月,CR-V继续领跑SUV市场并创下单月销量历史最高纪录7901辆,CR-V第20万名用户也将在2月产生,喜迎牛年开门红。

作为东风Honda的另一款主力产品,CIVIC(思域)始终稳居国内中级轿车市场前三名。在国家发改委进行的油耗测试中,荣获1.8L级别油耗最低车型。2009年1月8日,CIVIC(新思域)心动上市,19项重要技术改进和革新使CIVIC(新思域)具有更硬朗的动感外观、更炫酷的精致内饰、更便捷的操控体验、更安全的驾驶保证、更环保的驾乘环境,以先进、科技、时尚的独特魅力激发更多人追求精彩人生、拒绝平庸的精神和勇气。

2007年11月起,东风Honda开始进口销售CIVIC Hybrid(思域新混合动力),这款目前世界上最为先进的混合动力车,成功提高了燃油经济性,实现了小型化、世界顶级水平废气排放标准。测试数据表明,CIVIC Hybrid的综合工况油耗为百公里4.7L,较CIVIC Exi AT下降37.42%。在CIVIC(思域)成熟车型基础上研发的CIVIC Hybrid(思域新混合动力),外观更易

接受,售价更加务实,而其所承载的环保意义,更是无法用金钱价值进行衡量。

受全球金融危机影响,汽车行业正在经历前所未有的挑战,在此形势之下,东风Honda在2008年却两次逆市调高目标,并最终提前超额完成目标,实现销量164216台,同比增长达

到29%,为行业的4倍。2009年东风Honda以“贴合市场,稳健前行,跑赢大市,持续发展”十六字作为基本经营指导方针,将不断超越自我,持续创造中国汽车行业的奇迹。

信息提供:杭州江锦汽车销售有限公司市场部 28867888 28867887

