



最佳SUV

狮跑



看点

国产狮跑给了消费者价格惊喜;具有纯正的都市SUV血统

获奖理由

起亚狮跑堪称都市SUV车型的开山鼻祖,具有纯正的都市SUV血统,也是世界

销售员鉴车

周磊,从事汽车行业已2年多了,现就职于宝铁龙起达,月销售记录18台。

点评

东风悦达起亚为国产后的狮跑市场定位来看,其主要面向的消费者是25-39岁、年轻夫妇、独生子女和比较富裕的年轻白领。因此“都市白领”是其主要的目标客户,这一点也和狮跑的外形相符合。国

上最初具备on/off-Road两个功能的都市型SUV之一,其大胆革新,提出新的汽车趋势和模板,揭开汽车历史新篇章,是韩国汽车唯一在世界汽车历史上称为新时代汽车象征的一款车,享有“全球人气车”美誉。

产起亚狮跑在市场宣传上融合了很多车型的设计理念,厂家也打出了“都市拓界车”的口号。这种市场定位其实与当前流行的CROSSOVER车型很相近,但我更愿意将起亚狮跑看作一款纯粹的都市型紧凑SUV。从国产后的市场定位和定价策略来看,狮跑是成功的。

读者评车

姓名:王欣
职业:编辑
性别:女
评价:一辆物超所值的小型玩乐SUV,适合热衷游玩休闲的都市消费者。

姓名:李敏奇
职业:公务员
性别:男
评价:外观俊朗大气,我很喜欢这种简洁、流物的设计,显得很时尚的气质。狮跑的动力表现在同级车中堪称出类拔萃。



最佳SUV

途胜

看点

配置豪华,物超所值,领先技术,各种路况都能表现出色

获奖理由

为一款中高档的城市SUV,途胜的配置豪华,物超所值;途胜操作台的各种按钮在呼应整车运动取向的同时,布置直观且易于操作,更符合司机舒适驾驶的需求。另外,双开启电动天窗、行车电脑、电动可折叠后视镜、前排可加热座椅、空气质量控制系统、方向盘音像控制器、MP3播放器、可掀起后窗玻璃等这些一般都只出现在豪华车上的配置,让途胜的含金量更高、性价比更优。



销售员鉴车

朱志勇,进入北京现代万邦4S店已经4年,平均月销售北京现代车辆达30余辆。

点评

途胜这款车已上市快3年了,至今我们每天还会接到20多个咨询信息及电话,咨询者年龄多在35岁左右。

读者评车

李先生
职业:国企管理人员
评价:我认为途胜的优点主要有,第一,外形动感时尚,却不失含蓄雅致。第二,动力性能好,操控也相当灵巧。第三,价格适中,能让普通百姓接受,物有所值。

途胜较之竞争对手具有动感时尚、马力强劲、安全实用、宽敞舒适、经济省油、配置豪华等优势。同时途胜获奖无数:加拿大记者协会2005年最佳车型、日本工业设计2005年度设计大奖、美国Strategic Vision调查紧凑型SUV车型综合品质第一名等。



2008, CAMRY凯美瑞能否续领风骚?

2007年是中国乘用车市场迅猛发展的一年,市场一直保持着非常旺盛的增长势头。在这个大环境中,中高级轿车市场是增长最快,也是最迅猛的板块,形成了机遇与挑战并存的市场局势。在这样的大势下,广州丰田生产的CAMRY凯美瑞一直独领风骚,先用荣膺数十项权威大奖的卓实说话,再以销量榜首的姿态连续12个月领航市场。截止2007年底,CAMRY凯美瑞的产销量已经达到16.7万台,比年初计划产销15万台整整多出了1.7万。放眼望去,全国销售CAMRY凯美瑞的销售店已经超过120家,并仍在以惊人的速度增长。上市以来,CAMRY凯美瑞所获得的热评、追捧毫不降温,是什么吸引媒体、同僚以及心明眼亮的消费者去关注CAMRY凯美瑞,去购买CAMRY凯美瑞呢?



均衡 国人选车之道

一直以来,在中国人的审美观中,总是对对称、对称和平衡情有独钟,CAMRY凯美瑞的外形正是以符合国人审美要求为核心设计,车身线条流畅而不张扬,车头、车尾,包括尾灯的设计使整车看起来大气稳重。

CAMRY凯美瑞的内饰十分考究,车身内部空间开阔宽敞,细节之处均衡细腻,雅致、豪华的品质体验。每一处都营造得恰到好处。前后排空间都得以大幅度提升,驾驶员和乘客都可以舒适地伸展腿部;中控台和座椅特别设计,全新的四辐式方向盘可以自由调节高度和倾角,从中控台到座椅扶手,以及从中控台到门内侧的流线设计都非常简洁流畅;整体设计以人为本,既不失时代感,又不会过于前卫,乘坐其中,优雅舒适的驾驶环境四围。

在性能方面,CAMRY凯美瑞采用的是丰田独步全球的VVT-i可变气门发动机,排量分别为2.4L和2.0L,可以说是都市环境下行驶的首选,而CAMRY凯美瑞进一步优化了进气系统,并减少了运动件的摩擦,加强了活塞的轻量化,使发动机的燃烧效率更高,迸发出更强的功率和扭矩。再加上CAMRY凯美瑞车身线条的流畅性,大大降低了风阻系数,使这部车即使高速行驶,甚至不逊于有些标榜有轿跑车型的轿车。

别个车,“均衡”这两个字贯穿其中,完全吻合国人所好,难怪CAMRY凯美瑞一上市便掀起消费者千万狂澜。



卓越工厂锻造细腻品质

凡是参观过广州丰田位于南沙的工厂的人,无不为其那个现代化的工厂所震撼。对于日本丰田工厂的先进性,市场早已公认,而广州丰田可以说是日本丰田在中国的创新基地。

在建厂伊始,广州丰田就斥巨资引进了先进的生产线,比如冲压车间的4条全自动生产线,采用的全是世界领先的一体化伺服式冲压机,成型精度高而且占地面积小、能耗少、噪音低;在焊装车间共使用了267台机器人,自动化程度高达56.1%,焊接设备和夹具可与日本最新水平媲美。总装车间采用无人操作,不仅节省了员工的体力,更重要的是让产品品质始终稳定如一。

每一部CAMRY凯美瑞在生产工序中就保证了100%的实时在线检测,坚决

杜绝瑕疵的产生。出厂之前,更要经过严格的检测,检测工序就达720道之多,小到一颗螺丝的位置,大到整车漆面的均匀光洁,都是经过严格,甚至可以说是苛刻的检测,这样对细节的专注,才能确保每一部出厂的CAMRY凯美瑞都能以出众的品质交到顾客手中。

CAMRY凯美瑞继承了日本丰田一贯的细腻本色,这离不开广州丰田的严格要求,只有先着眼于细节,才有放眼天下的基础,相信这就是CAMRY凯美瑞制胜市场的哲学吧。

对顾客是信服,不是争取

顾客,对于任何一个销售汽车的体系来说都是至关重要的,如何让一个决心买车的目标顾客对自己品牌的充满信心,最后决心购买,并在他购买之后仍旧提供优质的服务,是每个销售店都在不断探索的课题。而广汽TOYOTA在CAMRY凯美瑞的销售上可谓体出表率。这方面归功于e-CRB(智能化新进设备的顾客关系管理系统)全面导入了广汽TOYOTA全线销售店。

这项贴心的个性化服务能有效为车主营造轻松的汽车生活。比如在入店保养维修的提醒和预约方面,通过移动电话、短信、网络等现代沟通工具,销售店会有专人定期提醒每一位顾客车辆的保养和维修,对顾客实行无缝隙的跟踪。

车主只需放心驾驶,所有与车辆有关的事情,都可以放心地托付给销售店。正是凭借先进的e-CRB销售服务体系,广汽TOYOTA不断致力于缔造与顾客的长期信赖关系,为品牌赢得了足够的人气 and 口碑。

顾客在购买了CAMRY凯美瑞之后,享受到的是全方位的贴心服务,以及如挚友般的周到关怀,试问哪个消费者会不心动?难怪曾经有位广汽TOYOTA的销售经理意味深长的说:“真正的销售艺术,不是看你能争取到多少顾客,而是看有多少顾客能对你信服”。

安全—08业界新主题

2007年9月,CAMRY凯美瑞隆重推出了08年新款,新车除了牌照以更加符合消费者及市场需求外,还立样提出了一个新的话题——安全。

在硬件设施上,08款CAMRY凯美瑞通过优化其全球闻名的GOA车身,加强了车身的抗撞击能力,增加了6SRS安全气囊(含2个窗帘式安全气囊)等安全配备,以完善的主动和被动安全,构筑起更坚固的安全防线,让整体的品质更为上乘。

2007年10月,随着一声震撼的碰撞,CAMRY凯美瑞以完全正面碰撞14.53分、40%偏置碰撞15.71分、侧面碰撞15.51分以及加分项3分,总分48.8的优异成绩荣膺C-NCAP五星级安全评定。

在正面碰撞测试和40%偏置碰撞测试两个项目中,测试车辆从A柱到B柱均未发生变形现象,四个车门都可以轻松打开,甚至前挡风玻璃都保持完整。而在侧面撞击测试中,CAMRY凯美瑞前后两个车窗玻璃都保持完好,假人坐姿也比较端正。

48.8分,这个成绩彻底证明了CAMRY凯美瑞在安全性能上的近乎完美的表现。在2007年的年底,CAMRY凯美瑞将安全——这个差点没在价格混战中的主题点亮,给市场指明了08年的新主题。

如果说07年的CAMRY凯美瑞是一个市场上的巨人,那么08款CAMRY凯美瑞无疑将在巨人的肩膀上起飞,冲向更高的天穹。行文至此,2008年CAMRY凯美瑞能否继续在市场中独领风骚,已毫无疑问。

