

亮点,不仅是“六前速”

剖析 08 款君越的含金量



刚刚跨入“奥运年”,中高档市场大鳄别克君越就开始发威,以雷霆之势推出了08款别克LaCROSSE君越。与一般“年度车款”的外观拉拉皮、配置上增三减四大为不同,08款别克君越增配了诸多高科技重装整备,从内到外都焕然一新:终身免维护的6速手自一体变速箱、覆盖295个城市的最新GPS导航、倒车影像显示、发动机遥控启动(RES)、哈曼/卡顿音响……使它在大气、尊贵的固有气质之上,又增添了高科技魅力。日前,上海通用携08款君越来到南京,与江苏天泓、康泓和江苏华通邀当地媒体从石城出发,一路奔向镇江“金陵润扬大桥酒店”,奉献了一场令人身心愉悦的踏青之旅。

在风光宜人的世业洲,别克市场营销部大区销售高级经理吴越与记者聊起了08款君越的点点滴滴……

2.4L 发动机是卖点

吴越介绍说,上海通用去年完成33万台的总销量,其中07款君越销售7万台,可谓功不可没。说到08款君越的改进,吴越说主要有三处:

一是原先白底的尾灯改成了红色灯组设计,像一对红色的翅膀;二是内饰,在米色基础上增加了爵士黑;三是变速器由原先的四挡提升到六挡。其中我们此番试驾的全部车型,均采用了2.4升ECO智能发动机,该发动机源自德国的子公司——欧宝。

六挡变速箱值得称道

在去润扬大桥的高速路上,我们在满载的状态下以110km/h的速度巡航,发动机引擎转速才2100rpm,平均油耗不到9升,一位同行还创下了百公里8升油耗的成绩。吴越说,这除了归功于ECO智能发动机外,还要归功于08款君越采用的全新S6手自一体变速器。这也是国内首次在中高级车上使用6前速变速箱,独一无二的空心涡轮轴、高标准精密研磨加工的行星齿轮组等都是通用汽车的专利技术,此外,它还大量使用了啮合度更高的斜纹齿轮,使得动力衔接异常顺畅,如同在驾驶一部CVT无级变速车辆。但其起步迅速、换挡自如和急加速时的澎湃动力,又是CVT难以企及的。据介绍,2.4升08款君越的理论油耗仅为5.3L。

对手锁定领驭凯美瑞

在国产中高级车市场,别克君越本来是可以和凯美瑞、雅阁形成三足鼎立之势的。然而,凯美瑞和雅阁——特别是八代雅阁的声誉却远高于君越,原因当然多种多样,但别克君越把功夫用在了外表看不到的地方却也是实情。记者问,08款君越的改进,更多仍然是内在的,与凯美瑞和八代雅阁的仗该怎么打?吴越却说,他认为08款君越的对手主要是领驭和凯美瑞,而不包括八代雅阁。他分析说,八代雅阁总体上偏重家用,而凯美瑞亦商亦家,领驭则完全被营造成了商务车的形象。作为主攻商务车领域的08款君越,选择谁做对手一目了然。

需要说明的是,08款君越不仅增配不增价,而且还货源充足无需等待,作为改款新车也是不多见的。快报记者 常青

昭示未来的“酷型” 全新萨博 9-3

在2007广州车展上,全新08款萨博9-3系列带着Saab萨博传承与创新精髓着陆中国的舞台。全新08款萨博9-3系列汲取Saab萨博Aero X概念车的设计灵感,最夺人“眼球”的就是它那昭示未来的“酷型”。

2006年,萨博Aero X概念车技惊四座;而现在,它先锋、前卫的设计元素就已在08款萨博9-3上闪耀光彩,成为Saab萨博未来的现实投影。在全新萨博9-3的设计中,设计师巧妙地融合了Saab萨博概念车Aero X的前卫笔触,尤其是“X造型”理念的前脸部分,增大的进气格栅、高质感U形镀铬饰条、两侧极有神韵的大灯和冰雾效果方向灯的组合令人印象深刻,彰显更前卫、更锋利的气质。浓郁的北欧风情由随处的细节不经意流露出来,蛤壳式发动机盖呈U形,呼应了挡风玻璃的曲率,

与前翼子板的X造型形成极简曲面。尾灯组呈现乳白色的冰雾效果,传统斯堪的纳维亚设计精神的烙印始终如此无声无息却鲜明无比。前保险杠、导流板和大号的梯形进气格栅一起组成了后掠的前部线条,这一点在新引进的Aero车款上更为显著。

前倾的车头、楔形的车身、车尾侧面线条,以及微拱的车顶轮廓赋予了新9-3运动轿车经典跑车般的外观造型。萨博9-3多功能运动轿车是对Saab萨博传统设计的一次大胆印证。它继承了Saab萨博第一辆旅行版高性能轿车Saab 99 Turbo的设计传统。简洁的外观,整体式的后扰流板,这些特色鲜明的设计与此次萨博9-3系列外观变化相得益彰,使得全新08款萨博9-3多功能运动轿车在高档多功能车市场的纷纭林立中能够“特立而独行”。



F6预订量超出预计 比亚迪全国调货力保“小黄金周”

比亚迪F6上市仅两周,预订和销量已达到了3268辆,市场对于该款车的热衷程度大大超出此前的厂家预计。

比亚迪汽车销售公司负责人表示,随着“五一”购销旺季的到来,目前比亚迪正强力组织货源解决几大核心市场的供货需求。

今年初,比亚迪公司提出了2008年销售20万辆车的目标,比2007年高出了一倍,并宣布今年将推出三款新车:F6、F1和F8。

担负着提升品质和品牌双重任务的F6,作为比亚迪

2008年推出的第一款中高级车型,其重要意义不仅超越了产品本身,对比亚迪及车市格局来说也是不言而喻的。

F6在北京高调上市之后,在当地引起了不小的轰动。随着F6销售的逐步升温,尤其是2.4L尊贵版在北京地区已预订过百台,首批上市车辆已难以满足订销需要。据悉,比亚迪组织的第二批2.4L尊贵版货源本月初抵京,以缓解节前订单压力和市场需求。此外,重庆、长沙、武汉等地也赶在“小黄金周”前陆续举行了F6上市活动。

而广深地区作为中高级

车市场的风向标,F6的表现也非常优异。据比亚迪经销商赛弗4S店负责人介绍,F6上市后的10多天时间里,预订量不断增加,为了满足F6车主的期待及普遍的“小黄金周”节前用车需要,广州地区比亚迪经销商已于3月29日举行了首批车主的交车仪式。

业内人士分析认为,F6之所以能够出现这种“旺销”态势,8.98-15.98万的定价策略,无疑是其一大“撒手锏”,而F6所塑造的价格与价值的性价比优势,正是其脱颖而出创造中高级车市销售佳绩的关键。

度势·行天下

【经典·中庸】

集44年造车积淀,铸就品质保证,整合全球资源,造就经典实践,以“ONLY FOR YOU”为顾客价值诉求,内外兼修,树立自主品牌标杆。

经典: 历久弥新的普通

江淮汽车百年汽车工业积淀,于普通中演绎经典,大气、稳重、自然、协调。

中庸: 适度适用,不余不省的功能主义完美体现

江淮汽车注重向消费者提供优质的产品,更重视承担社会责任,以用户价值为核心,体现配置的不余不省,为他的适度适用。



中国客车领导品牌 宇通客车 超值回报

19-83 座各用大中客车

数字客车

ZK6127HA 座位数: 31+1+1

ZK6127H 座位数: 51+1+1

ZK6147H 座位数: 51+1+1

客户服务热线(24小时电话、手机均可拨打): 400-659-6666

常州外汽店 苏州海悦店 丹阳宾悦店 江苏瑞沃店 无锡世霖店 南通联合店

常州武进区湖塘镇武进汽车城C区5号 苏州市吴中区郭巷街道吴东路1111号 丹阳市新桥镇长春村 南京市大明路与宁溧路交叉口香叶树1号 无锡市惠山大道1555号 江苏省南通市城港路57-125号

销售热线: 0519-86529191 0512-66970888 0511-86362186 025-52855188 0510-83598222 0513-85605180