

## 全能家轿 新一代普力马

**获奖理由:**10月29日,海马汽车普力马的垂直换代车型新一代普力马正式上市。继承了普力马“五座+两座工作+生活”的理念,新一代普力马定位于“全能家轿”,有望成为普通中国大家庭的新选择。“全员、全空间、全用途、全路况、全A级”所带来的“全尺寸空间、全方位驾驶、全领域应用”,是新一代普力马的根本特征。



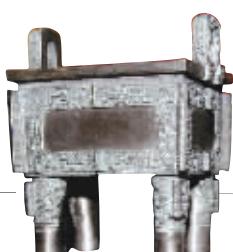
## 2010家用轿车实用为王 新一代普力马

转眼又是岁末。2009年的车市热闹非凡,新车层出不穷。面对市场上上百个选择,一直想购置一辆家轿的普通家庭是不是有些挑花了眼?车内空间和实用性,这是满足家用各种需求的基础,既为家用,就远非代步车要求时尚前卫、驾控乐趣十足那么简单;其次就是价格和经济性。一辆车成为家庭的一员,成为生活的一部分,那就要做到买得起、养得起。

作为目前国内A级轿车市中鲜有的超大空间车型,新一代普力马仅凭此项优势就足以吸引众多消费者的目光。新一代普力马的7款车型,7座自动豪华版车型采用的“2+3+2”的座椅分布,更能满足“4+2”家庭模式(一对夫妻+双方父母+可爱宝贝)的出行需求。第二排和第三排座椅完全放倒之后,更能提供超过2000升

的载货空间。新一代普力马的轴距达到2670mm,超越了普通A级轿车水平。而4384mm×1718mm×1609mm的车身尺寸,比上一代普力马更大,最大储物空间更是提升至2055升(5座车型,7座车型略小),更能满足长途旅行中驾乘者乘坐的舒适需求和物品的超大承载能力。在动力配置方面,1.6L车型提供HA-VVT-1.6L发动机与5速手动变速器的搭配,这套动力总成是目前自主动力总成中动力最强的。提供HA-VIS-1.8 II发动机+CVT无级变速器新一代普力马,是目前技术含量最高的动力总成之一,动力输出平顺、经济节油。虽然不及强调运动性的海马欢动那么有驾控乐趣,但是这款车不错的动力、优越的行驶稳定性和接近SUV的通过性,也让这款车有着不错的驾控表现。

不但满足日常的家用出行代步需求,同时也能应对家用商用等其他各种需求。众多消费者也看到了新一代普力马这一优势,上市的一个月内,这款车就已经在全国获得了超过5000份订单,成了今冬最热门的中型家轿之一。



## 最具竞争力商用车 依维柯

**获奖理由:**南京依维柯的轻物流厢式车作为专业的物流车辆,在保证机动灵活的同时,承载性和安全性更好,更重要的是,城市轻物流厢货车的车身内部配备了专业的物流装卸设备,运输效率要高得多。在设备层面,南京依维柯已经为城市轻物流的发展做好了准备。相信,随着城市物流不断进步和发展,轻物流概念将进一步深入人心,而南京依维柯的轻物流厢货车也将为越来越多的城市物流企业所认可和接受。

2007年12月26日,轰轰烈烈的上南合作大幕开启之后,上海汽车集团股份有限公司副总裁肖国普曾面对记者充满信心地描绘南京依维柯未来战略蓝图:“南京依维柯汽车有限公司将成为上汽集团与依维柯双方在轻型商用车领域开展合作的新起点。”

对南京依维柯而言,这不是一次普通的再出发。一方是亟待在商用车领域有所突破的中国第一大汽车集团上汽集团,一方是在欧洲拥有百年造车经验的商用车制造专家依维柯——站在两个巨人肩

## 站在两个巨人的肩膀上 依维柯的新长征

膀之上的前行之路,无疑是大时代进程中,最令人瞩目的焦点。

**前行:**上汽集团赋予的长效动力

曾有专家断言,汽车行业重组带来的良性效应一般将在三年后才逐渐显现。而南京依维柯由于“上南合作”与“整合跃进”双重契机的联合作用,发展的春天似乎来得比想象的更早。

2008年,南京依维柯新起点元年。这一年,在国际金融危机、国内商用车市场一片萧条的大背景下,南京依维柯市场占有率同比上升1个百分点,跃进销量同比上升13.3个百分点,保持了稳健前行和向上发展的良好势头。

2009年,整合效应持续放大。上半年,依维柯宝迪系列纯电动车率先交付国家电网系统并投入使用;同期,作为2010上海世博会全球汽车类合作伙伴上汽集团的成员单位,南京依维柯获得了上海世博局授权的“指定轻客、轻卡”的称号;下半年伊始,工信部首批《节能与新能源汽车示范推广应用工程推荐车型目录》出炉,南京依维柯再次领先全行业,拔得头筹;更令人振奋的是,截至9月份,跃进轻卡

在国内市场表现抢眼,销售增幅达到58%。

成绩的取得与上汽集团的鼎力支持不无关联。上汽集团高层曾对南京依维柯做出如下评价:“南京依维柯作为上汽集团发展商用车业务的重要支撑,是上汽商用车针对国内轻型商用车细分市场,提高整体占有率为逐步提升上汽商用车竞争能力的重要力量。未来,上汽集团将全力支持南京依维柯及旗下跃进品牌的发展。”

**领先:**源自欧洲的先进技术基因

上汽集团拥有其他汽车集团所无法比拟的雄厚实力和平台资源,依维柯拥有世界一流的商用车制造技术和遍布全球的营销服务网络,强强联合打造下的跃进品牌和依维柯品牌,迎来了新的发展机遇。2008年9月,按照欧洲卡车标准精心打造的全新跃进第四代产品“欧卡”上市。通过在欧卡产品上快速引入和使用依维柯“先进技术基因”,用户可以从性能、外观、动力、驾驶等一系列改进中,深切地体验到上南合作之后,跃进品质在动力性能、整车匹配性能、承载性能、环保性能、安全性能等方面全方位提升。这个与中国轻卡同龄的老品牌,在“基因重组”后,又扛起引领中国主流轻卡未来发展的大旗。

鞭炮、美酒、晚宴、红包……看看高性能的乐驰为你准备了什么岁末狂欢!

**开盲盒:**参加乐驰派对车队和狂欢派对,赢取岁末大礼包!

**燃·意:**乐驰岁末惊喜优惠!来乐驰4S店试车购车,抢万元礼包!

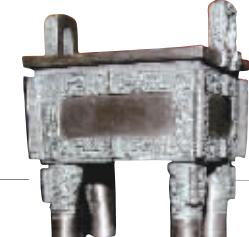
**主·意:**“中国心”全进口发动机——P-TEC发动机,引擎岁末终极大奖!凡在2009年12月-2010年1月期间参加乐驰官网游戏或购车的用户,就有机会赢得“欢乐海南游”!

岁末钟声即将敲响,乐驰派对即将开幕!激情涌动,劲情狂欢,都在等你了,还不行动!

中国心 感动中国——8880元大礼回馈客户 活动时间:12月1日-12月31日  
为庆祝新乐驰P-TEC发动机荣膺“中国心”2009年度十佳发动机,特推出“购乐驰,最高可送8880元大礼”限量促销活动。机会难得,欲购从速!  
另,凡活动期间进店试驾者,均有机会赢取NIKE背包、MP3、上网本等精美大礼。

搜索一下 新乐驰

经销商信息:	025-52601688	5280069	太和永泰门市部前店	0510-82165050
南京长发投资有限公司	0512-38009058	68858528	徐州蓝星汽车销售分公司	0510-86525550
徐州飞鸿汽车销售服务有限公司	0516-87836630	66525560	徐州蓝星汽车销售分公司	0510-84315577
镇江长发汽车销售服务有限公司	0511-88891998	63891588	徐州蓝星汽车销售分公司	0510-85015050
盐城长发汽车销售服务有限公司	0512-58171810	58171760	丹阳长发汽车销售服务有限公司	0511-86536018
南京长发投资有限公司东方饭店	025-55478560		淮安玉泰门市销售服务有限公司	0517-83195050
盐城长发汽车销售服务有限公司	0515-88177738			0514-82349818
东海长发投资有限公司	0516-85306018			
吴忠市飞鸿汽车销售服务有限公司	0512-57725050			
吴忠市飞鸿汽车销售服务有限公司	0512-8556628			



## 最时尚车型 乐驰

**获奖理由:**曾有人精确计算过SPARK乐驰获奖数量,据说自2003年12月起,这款灵动气质时尚前卫的小车总共获得过40多个奖项,也就是说平均每个月就有1个奖项收入囊中,这里面既有媒体颁发的荣誉,又有专业汽车机构的真实评测。随着乐驰走入市场,相信更多的小车粉丝们轻松拥有一辆国际品质的座驾已不再是梦。



## 乐驰

### “高性能微轿”开山之作

在过去很长一段时间,对于以价格和节能优势占据市场的微轿而言,新技术应用陷入了成本增加、利润空间下降的瓶颈,微轿市场受困于此,长期处于低迷的市场封冻时期。但随着消费理念的日益成熟,市场对高性能高品质的微轿产品的需求渐强,微轿精品观开始盛行,业内汽车评论员指出,早期的低价值微轿产品已经不能满足日益增长的微轿消费需求,燃油税的开征在即,为微轿市场或许指出了一条新的道路,发展以发动机科技为核心价值的高性能微轿产品是市场突破可循之道,乐驰正是在这种背景下应运而生。

新增加了动感蓝、

宝焰红、水晶银等三种全新色彩

业内普遍认为,乐驰作为上汽通用五菱探索“高性能微轿”之路的开山作品,其市场意义与行业价值都不容忽视。据上

汽通用五菱市场部与网络总监杨杰介绍,乐驰升级搭载的P-TEC发动机来自通用欧洲技术的先进平台,升功率达到52.2kW,超过了国家对“节能环保型发动机”50kW的定义,是目前国内市场1.4L排量以下,A00级微轿发动机的最高水平,具有大功率、低油耗、高品质的特征。装配该发动机的乐驰在1.2的排量下,动力表现直逼1.4效果。

**乐驰升级搭载的P-TEC发动机来自通用欧洲技术的先进平台**

不仅是动力性能的提升,乐驰还通过降低养车成本,提升了购车的品质价格比:P-TEC发动机在提供高效能的同时燃油消耗更低,百公里综合油耗仅5.7升,是目前微轿领域最低的,在同级别中的表现也是最好的;通过对关键点进行优化,降低了P-TEC发动机的配件数量,减少消费者日常养护使用费用;加上具备过硬的国际品质、可靠的性能,更大大减少使用过程中的维修次数及费用。

因此,许多评论专家坦言,乐驰上市,微轿市场格局也因此产生变化,国内“高性能微轿”的升级战也在所难免。可以预见的是,在未来,微轿企业必须面对的最直接问题就是如何持续应对市场需求,以调整生产模式,更新技术与产品性能,以满足消费者对微轿的真实需求,为将来的发展赢得更多的契机。