

第十届广州车展特别报道



高端访谈

广州车展大腕云集,除了明星,当属各大车企高层人士。战略发布、展望未来、新车解析成为本报专访车企高层的三大关键词。

□白贺 张瀚中 付蕾 汪庭竹 许乃君

愿第一批客户做DS的大使 访长安标致雪铁龙汽车有限公司副总裁 蔡建军



作为一个同样年轻的品牌,并且是一个年轻的豪华品牌,在品牌形象口碑的建设上,DS恐怕要投入更多的精力,不过对于DS目前的形势,长安标致雪铁龙汽车有限公司副总裁蔡建军感觉非常满意。蔡建军表示,从6月底发布的第一款DS车型到现在,DS已经在全国拥有了13家经销商,到年底的时候,这个数字将增长到30家,这对DS来说算是一个开门红,从客户的反馈来看,客户人群与他们的预期也很相似,都是高收入、乐于接受新鲜事物、追求时尚的年轻人群,他希望这第一批客户能够作为DS的大使。

蔡建军还说,DS在法国已经是一个成功的品牌了,产销量达到了20万,但并不表示这样的成功可以轻易地复制到中国来,DS目前想展示给大家的是一种法国的文化,法国的传统,人性化的科技,这也是他们对DS未来的一个展望。

打造品牌不分市场等级 访广汽菲亚特副总经理 闫建明



菲亚特,这个对于中国消费者熟悉而又陌生的名字,在国内市场的几十年中几经沉浮,而在现在的广汽菲亚特手中,菲亚特品牌的再次塑造也成了一个重要的问题。

闫建明在接受记者采访时表示,品牌建设对于一个企业至关重要,特别是一个相对比较年轻的合资企业,近年来他们一直致力于在中国市场重新塑造菲亚特品牌的工作。当被问到菲亚特面对一二三线城市不同市场的区别时,闫建明表示,品牌的打造是不分市场等级的,一线城市的限购,对市场增长有很大限制,但是对品牌塑造所起的作用不可低估,而二三线城市是具有庞大客户潜力的,所以广汽菲亚特会全面地铺开网络建设与渠道下沉。

作为菲亚特的老东家,闫建明对南京菲亚特的老客户也没有忘记,他说,在广汽菲亚特的新车上市的时候,他们没有忘记南京菲亚特的用户,并专门为他们制订了老客户置换菲亚特的特别优惠政策。

SUV是唯一的选择 访广汽三菱执行副总经理 付守杰



作为一个首次正式亮相的品牌,广汽三菱带来的是车展上较为罕见的全SUV展台,而在广汽三菱的执行副总经理付守杰看来,专注于SUV是广汽三菱目前阶段唯一的选择。

当记者问起付守杰,面对日系品牌目前的处境,广汽三菱会通过怎样的方式来面对这个挑战时,付守杰幽默地反问记者:“你们认为我要走什么样的路?”在付守杰看来,目前三菱最强的车型就是SUV,市场最需要的也是SUV,发挥自己的长处,专注于SUV市场,是目前的广汽三菱唯一的道路。

既然是专业的SUV世家,付守杰对SUV的认识自然比较深入,他表示,SUV不仅仅是轿车的地盘加个越野车车身,它有它的文化和特性,他们现在要做的,就是把三菱品牌的积淀,SUV的文化和性价比高的产品提供给用户。

品鉴长安欧诺1.5L VVT

11月20日,以“长安力量 非试不可”为主题的长安欧诺1.5L VVT媒体试驾会在舟山正式拉开帷幕。作为此次活动的主角,性能升级的欧诺1.5L VVT凭借澎湃动力、超越同级的车身与空间以及内蕴十足的精美配置再次成为媒体关注的焦点。

此次试驾会可谓独具特色,整个活动针对欧诺1.5L VVT的动力特性采取“科目+道路”的全景式体验。其中包含高速过弯、直线加速、颠簸测试等各种体现车辆性能

能的测试,并由专业车手现场指导,全面体现长安欧诺全路况的舒适驾乘和卓越性能。

得益于前置后驱的平衡设计,欧诺更拥有舒适平稳的驾乘体验。由于该设计能将车辆重心与轴荷分配均匀,使整车具有良好的操控稳定性和行驶平顺性。比起前置前驱和中置后驱的车型,欧诺有效降低了车内空间的噪音及振动,当欧诺车速达到80km/h时,其车内噪音仅60来分贝,与人们平常的说话声相差无几。王磊

讴歌首款混动车型ILX 南京上市



11月24日,豪华品牌讴歌混合动力轿车ILX在南京大明路店开售,Acura公路试驾会同期举行,百余名Acura车主及意向客户一同参与了ILX节油比赛。

ILX是同级豪华车中唯一一款三厢轿车,这使ILX具备了超越同级的内外尺寸,也更符合中国豪华车主的传统需求。

作为Acura的首款混合动力轿车,ILX具备Acura一贯的“人车一体”驾驶乐趣,这主要得益于Acura独特的运动型混合动力系统。该系统由高效i-VTEC发动机和高功率电机组成。根据行驶状况,发动机与电机智能组合,共同驱动行驶。在启动、加速等

需要大动力输出时,电机适时辅助,实现动感、迅敏的驾驭感受。在制动、减速时,电机充分回收能量,实现卓越的燃油经济性,综合油耗只有百公里4.8L。Acura南京店全新推出的50:50金融购车计划吸引了不少年轻的客户,首付16.4万元,0利息,1年后支付剩余款项,轻松拥有Acura豪华混动轿车ILX。同时享受4年/10万公里免费保养和维修服务(每5,000公里一次)及24小时免费道路救援服务。

张瀚中

宝利格柴油车型单台补贴1万元

11月1日,华泰汽车集团正式对外发布,华泰将给每台售价为12.97万元的宝利格智汇版柴油车型补贴1万元,实际售价为11.97万元,与宝利格智汇版汽油车型持平。为了让更多的中国消费者体验到柴油车先进技术所带来的动力、节油、环保优势,华泰汽车通过“汽柴同价”这一市场举措正式开启了其积极推行的柴油战略。华泰汽车希望通过企业对消费者的补贴来推动柴油

车的市场化,提高华泰柴油乘用车的销量和市场份额,从而为中国汽车行业的节能减排做出自己的贡献。

华泰汽车有关负责人还表示,华泰推出的“汽柴同价”战略是对消费者的郑重承诺,而不是一个短期行为。未来几年,不论华泰柴油车的销量增加到多大规模,华泰都将按承诺进行补贴。

付蕾

周末来西祠冬季万人购车节买车

第23届西祠(奥体)冬季万人购车节,将于12月1日-2日在奥体西便门广场火热开展。购车专享西祠网友团购价,确保低于店头成交底价!现场购车主办方再送泰国豪华游和10000元装潢礼包!更有50万惊喜购车礼,100%有礼!

年末往往是汽车厂家为冲量清库而大幅优惠促销之时。调查显示,48.2%的被访者计划在年底前购车或换车。不少自主品牌经销商为了完成销售目标,纷纷降价促销,有些合资品牌经销商也将采取清理库存、回笼资金的降价销售行为,这样将会带来新一轮的购车热潮。

本次西祠万人购车节,是西祠胡同联

合五十余家主流汽车品牌,共同为南京市民度身打造的“一价到底”抢车盛宴!参展厂商联合承诺:西祠车展团购价确保低于店头成交底价。(仅限车展两天)本次车展除了参展汽车厂商提供的专属团购价及丰富购车礼包之外,主办方另外精心准备了三重好礼!一、上门礼:精美礼品,来就送;二、购车礼:现场购车就送泰国豪华游和10000元装潢礼包;三、购车惊喜大抽奖:现场购车抽奖,百分百有奖!总价高达五十万!奖品包含境外豪华游、现金加油卡、GPS导航仪、倒车雷达、折叠自行车、全车进口膜、多功能充气泵等丰富的车用精品,为南京市民打造最实惠的购车盛宴!付蕾

能省那么多!

2012西祠(奥体)冬季万人购车节

第23届

12月1-2日 奥体中心西便门广场 [地铁一号线奥体中心站]

50余家主流品牌, 200多款热门车型,
购车即送泰国豪华游+10000元装潢礼包!
 参展4S店承诺: **西祠团购价低于店头成交底价!**
 西祠汽车: 送千元加油卡/GPS导航/车载冰箱/全车膜/折叠自行车... 购车100%有礼!
报名购车有礼: 400-091-5177 / QCLM.XICI.NET
 西祠汽车联盟启动 诚征会员商户、车展赞助商加盟

喜报——第22届西祠网友万人购车节大卖882台!