高端访谈

开启“全系列时代”

访雪佛兰六区 区域销售经理 谢子毅

从2005年上海通用汽车引入雪佛兰品牌以来，赛欧、乐风、景程、科鲁兹等车型，雪佛兰不仅支撑起了上海通用销量的“半边天”，也树立了优良的市场口碑。2012年雪佛兰又推出了迈锐宝、科迈罗这样的重磅新车，使得雪佛兰在中国的产品线变得更加丰富。对于雪佛兰来说，一个在中国的“全系列时代”正在到来。 文/现代快报记者 邢爱华

雪佛兰进入中国市场已经8年，为何今年才提出全面开启“全系列时代”的概念？

答：从2005年上海通用引入雪佛兰品牌，我们一直考虑通过多品牌战略来覆盖到更多的细分市场，这是我们在中国发展的重要战略决定。雪佛兰的发展需要有一个周期，从产品的开发到一些本地化的认证工作，都需要时间，所以，从2005年开始，我们有第一款车，然后到现在各价格区间段的九款车型，到2013年年底我们可能有十款车型。

上海通用对雪佛兰品牌的定位是如何考虑的？怎样通过“全系列”产品来支撑品牌发展？

答：雪佛兰目标人群的定位是“奋斗中的年轻人和年轻家庭”，他们可能是平凡的大多数。我们现在产品系列的铺设，也是从小车到中低级车到中级车，到SUV乃至一些高端的跑车的延展，让中国当代成长中的年轻群体（更多指心灵的年轻）能够在成长中的每个阶段都能在雪佛兰找到一款适合他的车。这是雪佛兰的规划和我们未来在中国的目标。

市场上很多厂家用车型组合来打市场，比如说别克的双君“君威+君越”。雪佛兰有没有打算在中高级车里用迈锐宝再加另一款车来做一个组合？

答：产品组合要迎合市场的发展。对于雪佛兰来讲，去年上市的迈锐宝是第一款。未来雪佛兰的型谱，包括在这个细分市场里，到底应该怎么样来组合我们的产品，也是我们面临的一个题目，今后的发展现在当然也还无法完全预计，但是可以肯定的是我们的首要工作是要把当前的每一款做好。

雪佛兰在中国的品牌前景，通用总部有没有更高的期望？

答：雪佛兰全系列初具规模，这个百年品牌在中国正处朝阳期。未来3~5年里，会有更多全球平台的产品加入。雪佛兰在北美已经成为美国人生活方式的一个组成部分，一个符号；在中国是2005年到现在，它的路还很长。

凯迪拉克XTS购买价值出众

35万豪华车购车首选

近期，凯迪拉克针对旗下豪华轿车XTS可谓动作频频，不仅推出十分给力的“史上最长”免费深度试驾体验和5年或15万公里免费保修保养外，一系列新车型也陆续到店。近日，凯迪拉克XTS 2.8T舒适型（官方售价34.99万元）已全面到店。

成交价低于同级车2万-4万元

首先，看价格。凯迪拉克XTS 2.8T舒适型34.99万元的售价是同级别唯一一款价格35万元以下的欧美系豪华车，竞争力不言而喻。即便考虑到其他竞争对手的降价情况，这款车终端成交价仍然比同级车入门车型低2万-4万元。此外，更低的官方价格还意味着更少的购置税以及保险金额，凯迪拉克XTS直探35万元区间的定价策略可以说是直接将价格中的水分挤出，将实惠留给消费者。

配置横扫同价位德系豪华车

虽然拥有实惠的价格，但2.8T舒适型的配置却绝不仅仅是“舒适”那么简单。发动机上，它搭载了荣获“沃德十佳发动机”的2.0T SIDI直喷涡轮增压发动机，最大功率和扭矩分别达到198千瓦和355牛·米，动力性能已达到并超越部分同级别3.0L自然吸气发动机水平。其次，2.8T舒适型还配置了10个安全气囊、全景天窗、凯迪拉克CUE移动互联体验、带主动静音技术的Bose定制音响、常见于性能跑车的Brembo高性能刹车、安吉星OnStar车载信息通信服务系统等众多豪华配置，许多配置在同级德系车50万元上车型也不常见。综合价格与配置，这款车型则真正实现了对于同级别车型的横扫。

价格进入入门级豪车区间

除了与同级别车型进行竞争之外，2.8T舒适型不到35万元的价格直指主流入门豪华车价格区间。从经销商处了解到，很多消费者对XTS 2.8T舒适型产生了浓厚感兴趣。同样的价格，相比之下XTS无论5.1米长的车身尺寸，198kW动力性能还是诸多科技配置XTS都完胜对手。对于以价格决定购买的消费者而言，这种“以大欺小”的差位竞争方式，让消费者以不足35万元的价格就能够购买到一款配置十分丰富的中高级豪华轿车。

限时享受5年/15万公里保养全免费

无论是价格、配置还是售后服务，在35万元这一价格区间内，凯迪拉克XTS 2.8T舒适型绝对是一款不容错过的拥有超高购买价值的中高级豪华轿车。记者从经销商处了解到，近期购买凯迪拉克XTS的消费者，均可享受“5年或15万公里免费售后保修保养”政策。此项“史上最长”免费保修保养服务对于消费者来说，相当于购车后5年内的用车成本仅为车辆油费一项，同时可以免费享受凯迪拉克高标准的豪华售后服务体验。对于购买2.8T舒适型的消费者，这项政策无疑从售后服务方面再次提升了这款车型的购买价值。