

好车、好店，春来发几“只”

来自 中汽协的数据显示，国内2月汽车产销比上月明显下降，比上年同期略有下降。然而进入3月，随着部分车企陆续发布新车以及车商服务的升级，恰如此时南京的梅花越开越艳，车市温度也在慢慢回升。

现代快报记者 李宇欣 倪泳 张曦 张雷

定价低，英朗读“懂”了消费者

“全新英朗的到来，不仅吹响了别克在中级车市场全新战略布局的号角，更将助力别克品牌进一步加强在细分市场的领先地位。”上海通用汽车总经理王永清说，售价10.99万-15.99万元的全新英朗专注聆听消费者的心声，真正读“懂”消费者需求的全新中级车体验。

备受关注的别克全新英朗日前正式上市。这款车搭载18T和15N两款别克全新一代高效动力总成，是别克品牌整合全球资源，为时代大潮中不断稳中求进的主流人群打造的实力产品。全新英朗外观设计简约动感、内部空间舒适，高效的动力带来动力操控



方面的敏捷，安全配置也十分全面，将在国内主流中级车市场树起新的产品力标杆，为细分市场消费者提供极具竞争力的全新选择。

无止境，轩逸全年销量首破30万

2014年对于新轩逸而言，是突破的一年！轩逸的全年总销量也首次达到30.01万台，成为中级车市场当仁不让的首选车型。

早在去年1月份，新轩逸就以2.5万台的成绩打响了“破纪录”的第一炮，拉开了销量冲刺的大幕。3月2.63万台和4月2.87万台的表现，双双刷新同期销量纪录。1至8月，新轩逸凭借稳健表现，以月均2.2万台的销量稳坐车市TOP10。

“金九银十”拉开了新轩逸连续突破单月销量纪录的序幕。10月3.1万台，不仅豪取轿车榜亚军位置，也刷新了车型同期销量纪录；11月独揽3.45



万台，17.5%的同比累计增长率让新轩逸荣登轿车冠军宝座，创下上市以来的最高单月销量纪录；12月又斩获3.3万台，再次刷新车型同期销量纪录。

探索爱，全新英菲尼迪QX50上市

3月10日，东风英菲尼迪旗下第二款国产车型——全新英菲尼迪QX50正式上市，东风英菲尼迪汽车有限公司总经理戴雷博士表示：“作为东风英菲尼迪旗下的首款国产SUV，全新QX50的上市，是英菲尼迪本土化道路上的又一重要里程碑。其主题——‘探索爱’是英菲尼迪‘敢·爱’品牌精神的延伸。”

全新QX50以自然元素为设计灵感，呈现独具一格的流线型SUV设计；通过全系标配“智能四驱+V6发动机”



这一高性能组合，打造卓越的操控体验，全新QX50这款风尚智能四驱SUV，将与高科技豪华运动座驾Q50L，组成英菲尼迪“50家族”。

无微不至，宁星雨花东路展厅周年庆

什么是好店？除了提供好的产品，还一定要有无微不至的服务关怀。利星行南京宁星奔驰便是这样的车商。在利星行集团至诚致远的服务理念指导下，其通过软件大道展厅与雨花东路展厅所有员工的辛勤努力，以服务至上的态度，力图树立起南京车市标杆地位。

一城两店，星辉闪耀。利星行南京宁星奔驰是南京第一家经梅赛德斯-奔驰授权的服务中心。据介绍，南京宁星奔驰目前拥有近15000名客户，拥有经梅赛德斯-奔驰认证的专业销售团队以及售后服务技师。其软件大道展厅以及雨花东路展厅现可提供客户品鉴梅赛德斯-奔驰全车型。而售后服务中心可同时容纳60台车辆进行维修

保养。南京宁星奔驰也是南京地区唯一集梅赛德斯-奔驰销售、星睿认证二手车展厅、AMG性能中心、梅赛德斯-迈巴赫尊贵体验中心、大客户服务中心以及梅赛德斯-奔驰授权售后维修保养中心为一体的全能展厅，可提供购车、保养、维修、置换等全系列服务。

眼下，正是南京宁星雨花东路展厅成立一周年，特别推出全车型回馈广大客户，以此感谢一年来支持、关心、帮助其成长的朋友、客户。南京宁星奔驰人一直坚持无微不至的服务关怀，为消费者营造丰富多彩的展厅文化。南京宁星软件大道展厅以及雨花东路展厅也正快速发展成为集销售、维修、保养为一体的综合展厅。

自由派，东风本田CR-V一直在路上

每个人都期待拥有精彩的人生，但是想要拥有这种“全能”生活，却并不容易。不妨从CR-V开始，一辆真正懂你的车，或许可以带给你不一样的生活节奏。

CR-V搭载了经过全新调校的本田i-VTEC发动机，保证了源源不断的驱动力，同时兼顾更加经济环保的油耗，此外，CR-V还配备本田智能的E-CON系统，配合先进的i-VTEC发动机，达到动力与环

保的完美统一。而对于驾驶者来说，CR-V的强悍还表现在优异的底盘系统上，前悬架采用麦弗逊独立悬架，带有稳定杆的前束控制连杆，可增加直线行驶的循迹稳定性以及方向盘回正与车辆闪避时的能力。后悬架采用双叉式独立悬架，带有稳定杆的反作用连杆，能够充分掌握路面变化，增加乘坐舒适性。无论你面对任何复杂路况，CR-V都可以让你轻松面对。

新能源+SUV，比亚迪·唐被聚焦

人们对大气环境的关注越来越多，使得新能源汽车成为两会焦点，从关于新能源车的议题多多也可见一斑。分析认为，2015年新能源车的推广预期将较去年更高。

中汽协数据显示，2014年我国SUV销量增长了46.8%，比车市整体高出近40个百分点，SUV占整体车市的份额也提升至22%。从SUV的火爆到对新能源车的聚焦，比亚迪的产品唐受到消费者青睐。据媒体报道，1月21日100台唐在12分钟内被抢购一空。

公开资料显示，作为全球首款三擎四驱双模SUV，唐百公里加速4.9秒。当然，要只是一辆普通的高性能豪华SUV，唐未



必能有如今般受追捧，牛就牛在唐实现了新能源与SUV的激情碰撞。据调查数据显示，十年内我国车辆增长近1个亿，车辆尾气排放对大气的污染不容忽视。



被采访人：
南京宝铁龙轩达经销商销售总监 顾苏

B级车市场将爆发式增长？

2015年南京市到底会怎么样？经销商的现在都在干什么？想些什么？未来消费者的购车习惯会发生什么样的改变？日前，记者走进斯柯达南京宝铁龙轩达经销商，和销售总监顾苏聊聊车市。

留一半清醒留一半醉

“去年销量2100台，今年定的任务是2000台，市场预期不好。”对于2015年，顾苏很谨慎，认为南京市已经进入了平稳时期，今年冷热要看政策走向，他们会“留一半清醒留一半醉”。

他告诉记者，今年1、2月份，经销商的销量同比都在下滑。2014年1月、2月销量分别是240多台、100多台，而今年1、2月份则降到180多台、80多台。不过从3月份目前来看，销量还不错，同比是增长的。

对于一家4S店来说，库存系数是重要的经营指标，一般1.5左右是比较合理的。宝铁龙轩达则把库存放宽到2左右。顾苏解释说，经销商有200台左右的库存，这样能保证客户1~2天就提到车。

销售无非天时地利人和

顾苏做了17年销售，“销售无非是天时地利人和。”他认为，天时，在于得天独厚的资源优势、集客优势；地利，在于占据了地利位置的优势；人和，在于销售团队的管理水平。三点有其一，做销售都会占

优势。

对于集客和竞品竞争，他会选择实实在在在做销售，给客户一个综合考量的性价比优势。其一，同城他们的产品价格差不多；其二，经销商有地理优势，经营时间长，技师水平高；其三，他们货源充足，订货快，如果要贷款利息也不高。此外，他们还通过一些活动，抓住时尚热点。比如他们通过微信公众平台派发红包。

今年开始迎来B级车爆发

今年，斯柯达新推的重点车型包括：新款晶锐、野帝小改款、速派（原来是昊锐）。顾苏认为，速派将是今年重中之重，其改名后重新定位在年轻、动感、有活力，将争夺即将爆发的B级车市场。

顾苏说，B级车年轻化是个大趋势，比如蒙迪欧，动感时尚，在国内就是卖得好，速派未来定位将越来越时尚。

“靠一款车打天下的时代过去了！”顾苏认为，2009~2011年是A级车爆发期，而一般消费者过5年又会换车，所以从2015年开始，2016~2017年B级车将大行其道，包括SUV车型，又会迎来大增长。目前斯柯达达明锐的销量能占到总体的50%，但未来肯定会下降，因为A级车市场未来会萎缩，第一次买车的人越来越少，他们会选择B级车。

现代快报记者 张曦