

乘联会近日公布了2月汽车销售数据，上海大众汽车继1月赢得销量“开门红”后，2月销量继续领跑车市，蝉联乘用车市场销量第一。 现代快报记者 李宇欣 张曦

现代快报记者 李宇欣 张曦

# 上海大众领跑年初车市

快报团车节，全城最大幅度让利，金融方案独家尊享

凌渡“首战告捷”

上海大众汽车旗下大众品牌2月销售141128辆，其中上市仅一个多月的轿跑车型Lamando凌渡2月单月销售10153辆。

上海大众南京苏舜店市场总监崔健表示，Lamando凌渡1月份上市以来，一直都是各大车展关注的焦点，凭借超炫的造型，全新的辅助安全配置及舒适性，一直成为大家口中热议的焦点。目前汽车市场品牌层出不穷，所有厂家都在升级改款换代，而上海大众品牌却上市了一款轿跑风格的全新概念A级车型，集豪车才会配置的尖端设备于一身，开辟了A级轿跑的新纪元。

崔健介绍说，目前凌渡的销售量非常乐观，可媲美美途观当年一车难求的壮观场面，目前南京各店凌渡库存都在个位数，均已预售一空。想购买Lamando凌渡的朋友还需抓住3月21日-3月22日的新庄车展，因为车展现场将会提供部分Lamando凌渡现车供大家订购。

“组合拳”打天下

在A级车市场,Lavida家族2月销量达45427辆,今年前两个月销量已突破10万辆。在竞争激烈的B级车市场上,Passat帕萨特品牌2月销售18387辆。在SUV车型方面,Tiguan途观品牌2月销售18796辆,今年前两个月累计销量突破5万辆。MPV车型方面,Touran途安品牌表现突出,2月销量达4795辆,同比增长59%。

全系车型同时发力，上海大众的秘诀是什么呢？“单一产品打天下的时代已经过去了，必须建立产品线的‘最佳组合’。”上海大众致远4S店市场经理认为，现在的汽车行业现状是必须有丰富的产品线，必须在各个细分市场都有

产品。2014年,上海大众致远店销量1800多台,从销量结构可以看出丰富产品线的重要性。

第一类是畅销类,A级车朗逸占到25%—30%,如果算上朗逸家族的朗行、朗境,销量占比可能高达40%—45%。B级车帕萨特则依然是王牌车型,不过受到产能限制,销量占比在26%左右。第二类是特色类,这类车型在某些人群中具有一定吸引力,A0级车POLO车型一年一小改,厂家促销的时候POLO销量会暴增;新桑塔纳也在走年轻化路线,在实际的消费群中,还是30多岁的人比较接受,而且手动挡比较好卖。第三类是受制产能类,比如入门级SUV途观,从2008年上市到现在,店里每个月的进车最多时也就20多台,销量不错,主要是产能不够。

年轻化促汽车金融热

随着80后、90后进入车市买车，他们使用按揭买车的人数越来越多。同时，随着投资理财热潮，很多高端人士观念改变，也越来越擅于运用汽车金融杠杆来管理自己的财务。

“目前10位消费者中，有3-4单是要用到金融的。”上海大众致远店市场经理介绍，因为有免息贷款，一年内车主可以免息，很多年轻人都喜欢用贷款来买车，手上留着现金去理财。而随着汽车年轻化的趋势，未来选择贷款买车的比例必然会越来越高。

记者发现，贷款买车已经成为行业趋势。无论是自己成立汽车金融公司的品牌，还是借助银行车贷的品牌，汽车行业的贷款销售比例都连年增长。比如南京某美系车品牌，2013年店里按揭买车比例达到30%—40%，近4年来快速增长。而专营高端车的品牌店，贷款比例也一直在增加，目前大概在30%。



■链接 上海大众两店携手送大礼

上海大众江苏苏舜、南京致远4S店携手现代快报3月21日-3月22日在南京新庄国展中心举办“疯狂抢购”联合车展活动，本次活动我们为您推荐的车型是“中国好轿跑”Lamando凌渡、“B级车首选”帕萨特、“人生第一车”全新桑塔纳、“A级销量冠军”朗逸，全车系享受“全城”最高让利幅度，超便捷贷款金融方案，全系特价车型只限3月21

日-3月22日独家尊享。  
活动当天客户现场可以关注  
我们的微信公众号，免费使用微信  
打印机打印自己心仪的照片。现场  
签约订单额外获赠1千元装潢礼  
包，现场订购“现车”额外赠送(米  
其林车载充气泵或太阳能空气净化  
器)二选一，详细购车方案和贷款  
金融方案敬请关注活动当天车  
展现场。

**KX3 跃然登场**

不止是强劲的力量；  
不止是独树一帜的风格；  
不止是超越同级的车内空间；  
KX3，将会在城市、野外、沙滩……  
在任何想去的地方让你体验更多。  
与你的朋友、与你的家人，  
一起感受KX3的“越”界。

强劲动力组合  
1.6 T-GDI / 7DCT

潮流外形  
HID氙气大灯/LED日间行车灯

越级视野  
全景天窗

舒适科技  
通风/加热座椅

东风悦达起亚汽车有限公司 400-799-0000 www.dyk.com.cn

KX3 越你所想

KIA 东风悦达·起亚