

途昂人气旺盛 探界者半路杀出

乘联会数据显示，上汽大众中大型SUV途昂4月销量为5391辆，自3月29日上市以来，截至4月底，上汽大众途昂累计销量为7273辆，迅速成为车长5米以上SUV中的销量标杆。与此同时，上汽通用雪佛兰中型SUV探界者也斜刺杀出，凭借凌厉的营销攻势，在苏皖地区乃至全国迅速积累了人气。

现代快报/ZAKER南京记者 张雷

途昂“首战告捷”

今年4月，上汽大众“脚踏风火轮”以143492辆的销量成绩，再次蝉联国内乘用车市场月度销量冠军。其中，上市月余的途昂首战告捷，为上汽大众亮眼的业绩单上再添浓重一笔。

据上汽大众南京经销商介绍，凭借大气刚正的外观、“2+3+2”的7座布局、2.0T或

2.5T发动机的强劲动力，途昂甫一上市便成为消费者口中热议的焦点。目前，SUV车型层出不穷，几乎所有厂家都在该细分领域频频发力推新，上汽大众途昂能在首月销量破5000着实不易，这从市场的角度反映了集豪华配置、大空间和强劲动力于一身的途昂实

力确实非凡，开创了中大型SUV车型竞争的新格局。

从目前的市场分析看，途昂的竞品车型有普拉多、锐界、冠道、汉兰达等，无论是整车长度、高度，还是轴距方面，途昂都是略胜一筹，而不到31万元的官方售价也切中了国内消费者的要害，市场反响自然不用愁。

探界者人气快速积累

探界者所属的中型SUV是车市竞争最激烈的领域，仅通用体系里就有了昂科威，另外东风本田CR-V、日产奇骏、一丰RAV4、福特翼虎等也都属于该细分领域。不过，刚上市一个月的探界者能迅速积累人气并在市场上站稳脚跟，也确实下了一番功夫。

以雪佛兰苏皖大区为例，雪佛兰举办了以“天空才是极限”为主题的试驾会，120余名探界者粉丝现场见证了探界者超凡

的实力。其中，场地试驾环节，包括交叉轴双面桥、枕木路、大侧坡、滑轮组、湿滑弯道、四向驼峰桥、百米超车大直道项目，充分展现了探界者强悍的底盘刚性和给力的悬挂系统。据现场工作人员介绍，智能四驱系统赋予了探界者强悍的脱困能力，在下坡时陡降缓坡系统也能大显身手，按下HDC按钮下坡，放开刹车，下坡更安全，操作起来也很简单。

与此同时，性能车品牌斯巴鲁为了进一步增强市场竞争力，

日前发布了新一代生产平台“SUBARU GLOBAL PLATFORM（斯巴鲁全球化平台）”。该全球化平台通过将车身、底盘各个部分的刚性提高至现款车型的两倍，整体抗扭曲刚性比现款车型提高了70%以上，同时，车身重心再次降低5mm，采用可以更有效吸收冲撞能量的车架构造，并改善材料使车身强度得以大幅提高。据悉，基于该平台打造的新款SUBARU XV车型将于今年9月引入中国市场。

韶车

“握手言和” 昙花一现， 谁还能制衡奥迪？

前途未卜的一汽奥迪经销商们终于可以稍定一下神了，但那是在5月10日之前。

伴随着奥迪方面明确提出“一个销售公司”不可行和未来将建立“被重新定义的一个网络”，3月28日奥迪与中国经销商达成的基本共识戛然而止。这让经销商和奥迪经销商联合会（CADA）“十分震惊和遗憾”，并在媒体界掀起舆论风暴。

3月28日，奥迪与经销商达成口头共识，不过月余就“反悔”了，看来“口头”共识真的靠不住！难道再也没有谁能制衡奥迪？

事实上，在残酷的商业世界里，不仅口头承诺没有法律效力，就连协议也跟此沾不上边。不过，在中国几千年的商业文化中，“一诺值千金”也是生意往来中绝对不可忽视的金字招牌，不守信诺就等于自毁招牌。

那么，奥迪为何不惜“信誉”而反复无常？按照常规，在看似“谈笑风生”的商业谈判背后，既有力的博弈，也是利益的分割。对此，我们无法具体得知内幕，但事出必然有因。

从2016年奥迪财报看，奥迪的全球领先地位岌岌可危。当其在中国的“先发红利”即将完毕，又面临奔驰和宝马紧紧咬住不放，如何破局是最关键的。

南京驰美贴膜，官方授权威固，龙膜，3M等品牌太阳膜！现店庆促销火热进行中，全车龙膜仅需680元，威固膜全车立减2000元，十年老店，专业品质，假一罚十，仅限20个名额，地址：迈皋桥网板路12号

广告

报名热线
13675140910

从另一个维度分析，德系车企一直面临着造车成本高的问题。业内的共识是，在跨国车企序列里，德美日轮番折桂全球销冠，然而销冠与销冠的处境也不同，有的车企得了销冠，但由于体系成本高，导致利润摊薄；而有的跨国车企即便失去销冠地位，但由于利润高也可睥睨天下。很不幸，德系车企就属于前者。这样一来，看到了“南北大众”模式的奥迪，似乎找到了药方。

反复无常的背后，谋求推进“上汽奥迪”项目也就不难理解了。但这样的玩法还能适应中国现在的汽车商业生态吗？需要论证。

这当然需要时间。而在这没有被证明前，一汽奥迪经销商早已经心神不宁了。从有豪华车市场风向标之称的南京车市看，现有奥迪经销商早就开始采取“守”的策略，不用说冲锋陷阵式的角度很难重现，就连常规的市场活动也难见其踪影。

但最难可贵的是，奥迪经销商在服务层面仍然在推进全新的服务战略，以提升用户满意度和忠诚度。与此相反，奥迪是笃定了寻求新欢，不再考虑旧爱的一切了吗？

奉劝一句：习惯或高傲可能会让你失去判断力。

现代快报/ZAKER南京记者 张雷

从汽车圈到生态圈 ——厉害了，比亚迪的“朋友圈”

近日，秦100、唐100全国首批新车交付仪式在深圳举行。38名下订早的“准车主”如愿提走新车，先人一步享受比亚迪领先新能源技术带来的绿色车生活。

值得关注的是，在交付仪式上，比亚迪宣布：为鼓励新车主纯电出行、倡导绿色环保的低碳汽车生活，秦100、唐100的前10000名交车客户，可获得比亚迪“电动未来生态大礼包”。

●●● 秦唐100

品牌力作，绿色出行优选

在新能源汽车产品环节，比亚迪一直引领国内新能源技术趋势。秦100、唐100两款重磅车型，就是比亚迪为消费者带来的诚意之作，是比亚迪驱动汽车消费从燃油向新能源过渡的战略产品。

插电式混动轿车秦100百公里加速时间5.9s，极具驾驶快感和操控性，百公里综合油耗仅1.2L；插电式混动SUV唐100是比亚迪“542”战略的集大成之作，百公里加速时间仅4.9s，配置了响应速度低至20毫秒的全时电

四驱，百公里综合油耗仅1.8L。两款车型均拥有全球领先的100公里纯电续航里程，在尽可能地减少充电频次的同时，为车主纯电环保出行打下坚实基础。

“电动未来生态大礼包”的发布全面介入到插混新能源车的生命周期，旨在新能源车落地使用环节“为客户创造更多便利价值和优质体验”，将产品的环保价值最大化发挥，让“日常用电，长途混动”的绿色汽车生活成为常态。

●●● 用户心声

环保先锋，低碳生活之选

数据显示，按平均油耗8升/百公里，一年行驶1.5万公里核算，一辆普通燃油车一年消耗汽油约为1200升，排放二氧化碳2760千克。如若坚持纯电行驶，一年可减排约2760千克二氧化碳，相当于植树150棵。滴水穿石、聚沙成塔，五年纯电行驶，环保价值显而易见。

一位选择唐100的车主坦言，

在对比了多款新能源车、合资燃油车后，最终被唐100丰富的配置，4.9秒的百公里加速以及7座刚需所吸引。同时，EV模式下的唐100同时还拥有令他非常惊叹的静音性和驾驶平顺性，100公里超长纯电续航里程让日常纯电行驶变得非常便利。再加上有厂家激励政策，他决定积极改变驾驶习惯，“把混动车开成纯电动车”。

●●● 比亚迪

实力巨人， 电动未来生态圈

多年来，比亚迪一直致力于绿色环保事业建设，联动同样具有环保意识的先锋车主，做爱护环境、绿色出行的倡导者、实践者和推动者，一起创造环保价值。“为地球降温1℃”是全体比亚迪人的承诺，更引领着他们的行动。

早在2月27日，比亚迪就在“唐100秦100上市暨电动未来发布盛典”正式提出“电动·未来”计划。计划中，比亚迪将联袂各领域有实力、有环保责任感的优质企业，聚焦新能源汽车消费者在购买、使用过程中的“痛点”，在产品、技术、配套、便利性、延展服务等全价值链上为用户解决问题、创造价值，构建全产业链联合的“电动·未来”生态圈，进一步优化新能源汽车用户的使用场景和全过程体验。

“电动未来生态大礼包”就是比亚迪携手新车主构建“电动·未来”生态圈在用车环节的一次积极尝试，通过在新能源车落地使用环节“为客户创造更多便利价值和优质体验”，以鼓励他们纯电环保出行，和比亚迪一起身体力行地推动低碳、减排的环保汽车生活。



●●● 重磅回馈

生态礼包，引爆当下汽车圈

据悉，此次“电动未来生态大礼包”为秦100、唐100前10000名个人车主提供5年纯电动免费出行权益，即在购车认证之日起的60个月内，每月按车主的实际纯电行驶电量派发“低碳红包”，合计最高可达12000元。

在新能源汽车购买环节，比亚迪汽车金融公司提供0利率全系新能源金融方案，令秦100、唐100的日供低至100元，大幅降低了消费者的购车压力。

同时，为解决消费者对于地补不均的购车顾虑，比亚迪为唐100、秦100车主推出“未来基金”政策，在国补和地补之外，提供企业支持，将地方补贴补齐至全国统一的1.2万。即全

国消费者均可享受全国统一的3.6万政策支持。

不仅如此，“13亿度出行用电”二期活动(5月8日至5月31日)期间，无论新老车主，均可参与“13亿度出行用电”活动，领取电力券，享受免费纯电出行的福利(具体规则细节可登录比亚迪e购平台进行了解)。

后记：从比亚迪汽车相关负责人处了解到，后续比亚迪还将从充电桩、金融保险、商圈地产、房地产、网约车等诸多领域给予消费者更多实惠和便捷的服务，实现在产品、技术、配套、便利性、延展服务等全价值链领域为消费者创造价值、为绿色出行保驾护航。