



5月SUV、MPV下跌,轿车崛起、新能源车业绩抢眼 车企业绩分化严重,拐点来了

日前,全国乘用车市场信息联席会(下称乘联会)发布了5月乘用车市场分析报告。报告显示,今年5月,SUV市场销量环比下降3.9%,MPV市场销量同比下降5.8%,相比之下,轿车市场销量同比增长5.4%;近年来增速首次超过SUV,成为车市一大新亮点。此外,新能源车方面,环比增长34.3%,同比增长159.1%,业绩抢眼,成为拉动车市放量增长的核心动力。与此同时,车企业绩分化日益严重,拐点到来。

实习生 何思源 沙莉曼
现代快报/ZAKER南京记者 张雷



制图 李荣荣

SUV环比下滑,MPV持续低迷

进入6月,5月SUV销量榜单陆续出炉,几家欢喜几家忧。从乘联会数据看,5月份,国内SUV销量为74万辆,同比增长3.9%,环比下降3.9%,以往的火爆之势明显受阻。具体来看,在前十中,自主品牌SUV和合资品牌SUV各占五席,形成分庭抗礼之势,不过,前十中有七款SUV呈同比下滑之势,相较于之前的“井喷”,当下的SUV市场不容乐观。

值得注意的是,尽管哈弗H6通过简单粗暴的官降保住了冠军位置,但15.1%的同比下滑难掩颓势。而曾经火爆的传祺GS4由于此前曝出质量问题,销量应声而落,5月同比下滑49.2%。MPV市场同样不容易乐观,5月份,销量实现13.44万辆,同比下跌5.8%。2018年前五个月累计销量73.14万辆,累计同比下跌12.0%。其中,前十榜单中第四名的宝骏360尚不足万辆,这与SUV、轿车相比相去甚远,而宝骏730由于质量问题不

断,销量一再下滑,5月份更是以下跌近七成的业绩暗淡收场。记者分析认为,在SUV、MPV车型不断丰富的今天,市场竞争更加残酷,单纯的依靠价格战早已不合时宜,车企造车必须从性价比向质价比转变,唯有质量和口碑才是市场竞争中取胜的常胜之道,5月的市场竞争格局再次为自主品牌敲响了警钟。

轿车崛起,市场拐点来了

毫无疑问,5月份的车市最大的兴奋点在于轿车的崛起,数据显示,5月份轿车市场销量实现94.85万辆,同比上升12.6%,前五个月则累计销量达473.46万辆,同比上升4.6%。

从目前的趋势看,轿车在回暖已是不争的现实,原因既离不开“新车效应”的拉动作用,另外也离不开降价的促销作用。从营销侧重点观察,在新朗逸、新轩逸等车型上市后,南京经销商在主推新车的同时,仍偏向于老款车型降价促销,不少车型的放量增长与此有关。

不过,令人担忧的是,在5月份轿车前二十名榜单中,德系和日系几乎全面开花,美系稍弱,中国品牌则仅有两款车型上榜,帝豪排名第九,帝豪GL则排到了第19名。记者分析认为,拐点有二:一是伴随着轿车市场整体崛起,SUV市场必然受到影响;二是整体来说,自主轿车与合资轿车业绩分化严重,日益被边缘化。

新能源车业绩抢眼,助力车市增长

除了轿车崛起成为5月车市一大亮点之外,新能源车的业绩也可圈可点。数据显示,5月新能源乘用车销售9.2万台,环比4月增长30%,同比增长140%,远超传统燃油车的增速。

在前三甲中,北汽新能源异军突起同比大增201%,成为销冠;比亚迪同比增长54%位列榜眼,上汽乘用车则同比大涨382%屈居探花。据记者了解,除去私人领域的销售,大量的车型被投入到网约车领域,也是上述三车企增长较快的重要原因之一。

速报名,网约车司机继续招募中 报名即送精美礼品

快报讯(实习生 王子龙 记者 张雷)近日,快报热线96060和车天下官方微信后台累计接到不下百人咨询网约车司机招募活动。

“请问是快报吗?我想咨询一下网约车司机报名的事。”来自秦淮区的王先生告诉记者,他目前没有工作,听朋友说网约车司机工作还不错,特意打电话求助快报帮忙推荐。淮安的张先生此前一直在南京打工,原先认识的几个朋友都跑去开网约车了,攒够了车钱的他近来也动了心,想请快报推荐一家靠谱的网约车租赁公司……

为了满足市民找工作的需求,快报车天下继续举行网约

车司机招募活动,凡通过快报渠道报名,前五十位报名者还可以获得精美礼品。

报名方式

拨打快报热线:96060
拨打快报汽车部热线:
025-84783620
关注江苏汽车圈微信公众号:kb_ctx,后台留言:购车/找工作+品牌车型+联系方式



车市车事

十代雅阁:年轻动感

日前,十代雅阁南京试驾会举行。

鉴车:从外形上来看,十代雅阁跟老款相比,更加年轻、动感。坐到车里的第一感觉是舒服,空间够大。在试驾环节中,通过“直线加速”、“紧急制动”、“蛇形绕桩”等环节的时候,动力输出强劲,而当高速行驶时,又深深体会到了它的稳重。十代雅阁对比上一代在科技配置上也有了提升,在保留多功能方向盘的同时,一键式启动、胎压监测系统、双区自动空调、LED近光灯及日间行车灯等也成为全系标配。

北京(BJ)40 PLUS:越野

日前,北京(BJ)40 PLUS华东区域上市会在上海举行,售价区间为15.98万—18.98万元。

鉴车:一直以来,北京(BJ)品牌密切关注市场动向,以产品迭代和不断升级覆盖更广泛的消费人群,就是为越野向往者打造的量身之作。

全地形是指它是一台覆盖全路况地形、驾驭全生活场景的全新产品。与现款产品相比,北京(BJ)40 PLUS在外观、内饰、配置、底盘等方面做出了多项升级,最大的改变是内饰更加精致、细腻,一改以往的粗犷风格。

欧胜:高效节油

日前,全新一代依维柯欧胜上市,这款全领域多功能商用车15万起。

鉴车:动力是依维柯欧胜值得骄傲的地方,F1A发动机排量2.3L,最大扭矩320N·m;F1C发动机排量3.0L,最大功率107Kw,最大扭矩370N·m。应用VGT可变截面涡轮增压器,具备升级国六的技术基础。

车辆配备IVECONNECT移动互联网娱乐系统,支持北斗/GPS双模定位导航及倒车影像等配置。GSI换挡提醒、Eco节油模式和智能启停功能,则能使平均油耗降低10%。

雪佛兰极速之城挑战赛

日前,雪佛兰直通NASCAR 2018极速之城挑战赛到达南京。

鉴车:雪佛兰专属定制了超过1200㎡的CBD专属赛道,共有7个弯道,每个都形态各异、角度刁钻。科鲁兹凭借运动科学的魅力展现雪佛兰深厚的赛车技术积淀,包括全系标配顶置直喷涡轮增压技术所提供的强劲加速性能、纽博格林赛道级调校底盘所带来的精准操控性能以及轻量化科技造就的敏捷车身。

梅赛德斯-奔驰:探索未来出行可能

日前,梅赛德斯-奔驰以“智行,享未来”为主题,向人们展现出了三叉星徽展望未来出行的愿景蓝图。

鉴车:在现场,全新梅赛德斯-奔驰长轴距A级轿车再次亮相,它是梅赛德斯-奔驰首款配备了MBUX人机智能交互系统的量产车型,以人工智能科技与便捷的人机交互方式,在车辆、驾驶者与乘客间缔造了更多情感链接。而smart Vision EQ fortwo概念车,通过对智能互联、自动驾驶、共享出行、电力驱动的融合,为未来共享出行描绘了新蓝图。

壳牌助力道兰环能

日前,壳牌2018全球品牌活动“壳”动未来在南京开启。

鉴车:在全球能源转型的背景下,壳牌在全球发起“创业奇兵”(Live WIRE)项目,联合青年创客的力量探索能源转型新解,支持能源初创企业。中国本土能源初创企业道兰环能正是其中之一。壳牌集团亚太区对外关系副总裁刘小卫表示:“作为一家国际能源公司,深知探索开发更清洁的能源是我们的责任。壳牌希望携手企业、创客、社区、专家学者、高校、学生,以实际行动汇集创意、鼓励创新更多更清洁的能源解决方案,创造未来更美好的生活。”

霍静:宝沃之“快”与“安全”



霍静在回答记者采访

2018年3月,霍静加入宝沃汽车,走马上任营销公司市场部总监。霍静,最早服务于英菲尼迪,后加入日产,3年前赴美留学,她自称是一位非常有进取心的人,喜欢挑战自我,在加入宝沃前,她尚在拜腾。

4月初,宝沃在硅谷设立了研发中心,并将美国、中国、德国三个团队建立了联系。在霍

静看来,“这是难以想象的‘快’,她认为,万事唯快不破,‘快’是战胜对手的最好的方式之一。”

霍静将宝沃汽车定位为“传统汽车领域里的新势力”,这是她基于对传统汽车产业链的完整体系和造车新势力的创新思维的理解,她认为,这两者的结合就是宝沃真正的优势所在。

由此分析,霍静所认为的宝沃的“快”,至少体现在两个方面:一是决策快,二是具备将决策快速实践的体系(研发、制造、营销、服务等全产业链)能力。

至于宝沃之“安全”,霍静的解释让她看起来更像一个心灵大师。她将“安全”分成了几个层面,第一个层面是最基本的功能层面,产品的质量要保证安全,要有最好的技术去提供安全品质的支持。

“第二个层面,宝沃汽车打造的更是一种心理层面的安全感。”霍静说,这是针对“焦虑感”而言,她希望的是,宝沃汽车不仅在产品的技术、质量上是安全的,在服务上,在用户买车、用车的全过程都是充满“安全感”的。比如说,在购车的前期环节,会让用户体验单曲脱困等环节,让他们了解产品的质量,此外,还提供终身质保的售后服务等这一系列都会让用户感受到安全感。

对于2018年,霍静坦言,销量不是宝沃目前的重点,首要问题是品牌定位、产品规划和服务体系的梳理。对于中国消费者来讲,宝沃的想法是更加年轻化,所以在未来很多的营销中,宝沃会结合现在年轻人比较喜欢的一些方式来进行营销。

实习生 彭羿璋
现代快报/ZAKER南京记者 张雷