

车市洗牌，自主品牌多措并举促发展

本报讯（记者 侯力强）全球性疫情打乱了整个汽车市场的节奏，让全球汽车企业一起经历了一场生死考验。这场考验还在继续。数据显示，今年前5个月，我国汽车产销量分别为778.7万辆和795.7万辆，同比下降24.1%和22.6%。无论是自主品牌还是合资品牌，销量都呈现出下滑的趋势，车市洗牌在所难免。当疫情让汽车行业停滞不前时，长城汽车等自主品牌采取多种措施，突出

重围求发展。长城汽车不仅迅速复工复产，而且取得了良好的业绩。其表现出较强的发展韧性和抗风险能力，为市场全面复苏注入了一针强心剂。长城汽车成熟完善的供应链体系为快速复工复产提供了有力保障。面对疫情，长城汽车迅速作出反应。其旗下的蜂巢易创、诺博汽车、精工汽车、曼德电子电器四大零部件公司充分发挥协同效应，确保零部件库存充足、有效供应。对于受疫情影响严重的海外供

应商，长城汽车积极协调它们转移生产线，同时加快核心零部件的国产化进程。长城汽车雄厚的营销实力帮助其在整体市场低迷的情况下实现销量稳步提升。3月，长城汽车销量强劲回升；4月，全球销量突破8万辆，实现同比和环比增长；5月，销量达到81901辆的峰值，同比增长31%，环比增长1%，再次实现单月两倍增长，创下今年疫情暴发以来的新高。

在疫情和汽车市场寒冬的双重影响下，长城汽车取得了如此辉煌的业绩，其雄厚的营销实力和营销模式改革缺一不可。今年，长城汽车凭借雄厚的实力，在整个市场低迷的情况下，在全球化进程中取得了新的突破，先后收购了印度塔利贡工厂和泰国罗永福工厂，实现了“11+5”全球生产布局，取得了优异的成绩。

高性能SUV 全新探险者许昌上市

本报讯（记者 朱占华 文/图）6月21日，华中区全新探险者上市会暨全车系团购会许昌站活动在许昌和协福特4S店举办。记者有幸与该店总经理刘旺为新车揭幕。全新探险者共有5款车型，售价为30.98万元至39.98万元；全系支持6座或7座布局选择，满足消费者多样化用车需求。为回馈消费者长期以来的支持，锐际、锐界、福克斯、福睿斯、蒙迪欧等长安福特旗下车型推出团购巨惠政策，受到了消费者欢迎。活动当天，共有近20

位消费者加入福特家族。作为长安福特大型高端旗舰SUV，全新探险者凭借CD6纵置后驱模块化平台赋予的豪华基因，拥有动力直线传输、前后轴平衡配重、高强度车身三大优势，带来高性能驾驭体验；具备高性能SUV特有的短前悬长轴距，采取更大、更宽的纯美式陆上豪华游艇设计，展露出场即震慑全场的豪横霸气；全系标配L2级福特智行驾驶辅助系统、升级版智行信息娱乐系统，科技含量更高。



埃安V：“下一代智能车”实力强

本报讯（记者 任萌 文/图）记者从广汽新能源许昌恒瑞业25hours体验中心了解到，被誉为“下一代智能车”的广汽新能源埃安V已正式亮相许昌。作为广汽新能源最新力作，埃安V是埃安家族的第三款产品，补贴后售价为15.96万元至23.96万元，十分具有竞争力。埃安V拥有SUV车型中少见的50比50前后配重比，对于提升操控稳定性有着先天的优势。反观同级别燃油车，由于发动机和传动系统重量过高，头重脚轻的问题比较严重。另外，得益于使用纯电专属平台，埃安V驾驶舱的四个角能最大化向车轮靠近，让车内空间变得更大。这带来了同级别车中最大的空间使用率。在自动驾驶方面，埃安V是第一款实现了可长时间脱手脱脚驾驶的车



型，通过率先搭载ADiGO 3.0自动驾驶系统，实现了高精地图全路段、全速域自动驾驶。随着5G时代的来临，自动驾驶技术将会得到质的提升。埃安V搭载了全球领先的车载智能通信系统，已经为未来做好准备，在5G的加持下，不仅下载速度更快，而且可实现万物互联。

自驾游就开 2020款哈弗F5



本报讯（记者 任萌 文/图）如果你喜欢自驾游，许昌晨飞哈弗旗舰店销售的2020款哈弗F5无疑是绝佳之选：激情澎湃的动力和性能，加上先进有趣的智能配置，完全可以满足你的各种需求。出门游山玩水，有时躲不开蜿蜒坎坷的山路。2020款哈弗F5搭载的1.5GDIT发动机+7DCT变速箱是黄金

动力组合，拥有超过95%的超高传递效率，在1400转即可实现285N·m的最大扭矩。面对较深的坑，轻踩一脚油门就能轻松通过，爬坡过坎更不在话下，让你信心满满。2020款哈弗F5搭载前麦弗逊双横臂式独立悬架，底盘经过了专业的运动化调校，强大的支撑性使它能够更好地抑制侧倾。面对山路和弯道，如此优秀的悬架和底盘不仅大幅提升驾驶者的驾控感受，而且能有效防止乘车人员左摇右摆、晕车。2020款哈弗F5不仅是一辆优秀的出行工具，而且扮演着智能管家的角色，搭载了Fun-Life智能网联系统。为了让旅途充满趣味，满足车内每个人的娱乐需求，2020款哈弗F5搭载覆盖全系腾讯车载娱乐资源的爱趣听系统。

新宝骏E300亮相



本报讯（记者 朱占华 文/图）近日，让大家期盼已久的“来自未来的科幻座驾”——新宝骏E300亮相万达广场。新宝骏E300的外观采用星际几何设计，科技感十足；高清鹰眼智能全景影像系统让用户全方位查看车四周情景，停车更加轻松；拥有车道保持辅助

功能和车道预警功能，通过图像、声音或震动，提醒车主修正路线，防止越线产生危险；支持语音指令全场景覆盖；车家互联功能可实现多设备互联，出门在外依然可以掌控家中开关；中控台屏幕可随时进行视频连线。喜欢新宝骏E300的消费者，可以到许昌天勤宝骏体验中心预订新车。

直播卖车成常态



本报讯（记者 侯力强 文/图）今年上半年，受疫情影响，众多车企和经销商选择了直播卖车。如今，直播卖车已经成为车市常态化现象。之前，“云销售”“云服务”等新方式，伴随着汽车行业“新四化”变革逐步发展。今年上半年，车企与经销商几乎全力进行直播卖车。这是疫情防控期

间不得不作出的一种选择。北环路某4S店负责人告诉记者，疫情暴发后，到店的顾客很少，直播卖车是“没有选择的选择”，慢慢地就成了习惯。他认为，直播并不会让销售变得容易，毕竟汽车是大宗消费品，大部分人还是谨慎的。他们在坚持，毕竟直播卖车是现阶段不能放弃的销售方式。