

初心不改已八载 爱心送考再起航



本报讯(记者 朱占华 文/图)“又是一年高考日,又是爱心汇聚时。”为了助力考生们安全、快捷、准时地抵达考场,

许昌的多家汽车公司在高考期间派出店内工作人员,开着试驾车,化身爱心志愿者为需要送考的考生提供贴心的

爱心送考服务。自2013年至今,他们已连续8年为考生提供爱心送考服务,为高考学子圆梦护航。

7月7日7时30分,许昌华丰东风本田4S店的工作人员郭亚磊,准时在学府名苑小区门前接到考生小赵。经过15分钟左右的车程,小赵顺利抵达许昌一高考点。“祝你考出好成绩,加油!”说完祝福的话,郭亚磊目送小赵进入学校后,将车辆停到送考车辆指定区域作为应急车辆备用。12时,小赵考试结束后,郭亚磊将其安全送回家中。随便找个地方吃过午餐后,13时30分,郭亚磊准时出现在学府名苑小区门口……郭亚磊是我市众多爱心送考汽车公司工作人员的一员。

高考期间,在我市魏都区和建安区的9个考点,许昌恒力比亚迪、许昌华丰

东风本田、许昌骏达雪佛兰、许昌恒骏别克、许昌中悦五菱宝骏、许昌天勤新宝骏、许昌恒悦北京现代、许昌恒旭红旗、许昌新天一奔腾等4S店,今年共派出19辆试驾送考车,为没有合适出行工具的考生送考。许昌恒旭红旗车友会的12位爱车车主固定接送许昌第五高级中学、许昌实验中学考点的考生。每辆送考车上还贴心地配备了一次性口罩、矿泉水、消毒液、纸巾、酒精喷雾、文具等物品。

“为考生提供无偿的送考服务,奋力飞驰在爱心送考的路上,我们随叫随到。”不少汽车公司的工作人员表示,爱心送考心系莘莘学子,今年是特殊的一年,面对疫情,他们精心准备,做好消毒消杀,提前规划路线,只为将考生安全地送抵考场,全力为考生保驾护航。



近日,首款搭载刀片电池的比亚迪汉亮相许昌。7月4日、5日,许昌恒力比亚迪4S店举办了比亚迪汉保险、金融、家装行业及媒体专场品鉴

会,让大家“零距离”品鉴比亚迪汉。7月11日、12日,比亚迪汉品鉴会欢迎您莅临品鉴!

朱占华 摄

一汽-大众斩获国内上半年销量冠军

本报讯(记者 任萌)2020年已经过半,莘莘学子迎来“迟到”的高考。与此同时,各家车企纷纷拿出自己的“期中考试”成绩,公布2020年上半年销量。昨日,记者从一汽-大众许昌恒业4S店了解到,今年上半年,一汽-大众累计销量达到874174辆,虽然同比减少9.2%,但依然斩获上半年中国乘用车市场销量冠军。截至6月底,一汽-大众旗下三大品牌的总销量为184587辆,同比增长5.3%。其中,一汽-大众大众品牌6月销量为102452辆,同比下降18.1%,1月至6月累计销量为504793辆,同比下降22.4%,已完成2020年度销量目标的35.5%。

作为国内的老牌豪华品牌,一汽-大众奥迪6月份的销量总计67888辆,同比

增长15.5%,可以看出上半年虽然受到疫情影响,但随着疫情逐渐得到控制,人们对于豪华品牌的向往有增无减。一汽-大众奥迪品牌1月至6月累计销量为301817辆,同比下降3.2%,已完成2020年度销量目标的43.1%。

一汽-大众捷达品牌是一汽-大众旗下最年轻的品牌,短短1年时间,就取得非常出色的成绩,6月销量为14247辆;上半年累计销量为67564辆,已经接近一线合资品牌的销量水平,目前已完成年度目标的33.8%。一汽-大众捷达旗下的捷达VA3、捷达VS5和捷达VS7这3款车型,覆盖紧凑型轿车、紧凑型SUV和中型SUV,逐渐成为一汽-大众销量增长的动力源之一。

二季度上汽通用销量回暖

本报讯(记者 侯力强 文/图)记者从许昌新纪元别克4S店获悉,二季度上汽通用销量回暖,累计售车逾713600辆。其中,别克品牌在二季度更是实现了7.8%的同比增长。

面对疫情带来的挑战,上汽通用通过密集的产品发布不断完善和优化产品阵容。今年二季度,凯迪拉克CT4、全新一代别克GL8 Avenir艾维亚家族、GL8 ES陆尊及GL8陆上公务舱,以及雪佛兰开拓者等车型通过线上的方式陆续发布。

别克品牌二季度累计销量逾

213500辆。全新一代别克GL8 Avenir艾维亚家族的推出进一步巩固了别克品牌在MPV细分市场的领军地位。同时,别克最新全球战略车型中型SUV昂科威S计划于年内正式上市,将进一步丰富别克的产品阵容。

英朗是6月别克旗下最畅销的车,销量达22661辆。4月底,英朗48V轻混与典范车型推出,为消费者提供了更丰富的选择空间。别克另外一款畅销车型是GL8家族,单月销售15457辆,环比增长4.7%;同比增长10.5%,上半年累计销量超5万辆。今



别克GL8

年是别克的产品大年,上汽在下半年将推出全新昂科威S、微蓝7、微蓝6插电混动版3款车型。

“造车新势力”分化加剧

□侯力强

近日,在襄城县做生意的刘先生在小鹏汽车许昌万达广场店看上了小鹏P7。“这款车的‘颜值’和性能让我非常满意。虽然是‘造车新势力’,但对于年轻人来说,我觉得对新事物应该持接纳态度。”刘先生说。像刘先生一样,喜欢小鹏汽车的年轻人不在少数。不过,并非每个新生品牌都能发展得一帆风顺。笔者走访市场发现,短短半年,“造车新势力”分化加剧,有的强势向前,有的羸弱退缩。前不久,某个新能源品牌宣布暂停中国内地业务运营,仅有小部分员工留岗值守,维持公司最基本的职能运转。

数据显示,今年5月,只有蔚来、理想、小鹏等数家“造车新势力”卖出新车。经过去年的裁员,蔚来汽车不断战略性收缩。正在蔚来汽车“捉襟见肘”之时,腾讯通过旗下全资子公司黄河投资耗资1000万美元逆势投资蔚来汽车,使蔚来汽车借势完成总共7200万股ADS的发行。将获5.5亿美元D轮融资的理想汽车在“喘口气”的同时信心倍增,表示今年将增设60家门店,是此前计划的3倍。

笔者认为,“造车新势力”最大的麻烦不是车商的竞争,也不能怨融资环境不好,而是自身实力是否过硬。俗话说:“没有金刚钻,别揽瓷器活。”如果不能生产出有竞争力的车型,那么迟早会被资本和消费者抛弃。不过,笔者希望更多“造车新势力”活下来,努力补足差距,为消费者提供更丰富的产品选择。

“0元购新车”,长安欧尚这次来真的

本报讯(记者 任萌 文/图)昨日,记者从位于魏都汽贸城内的长安欧尚许昌恒兴体验中心了解到(以下简称许昌恒兴),7月6日,长安欧尚品牌郑重推出了“0元购新车”全新服务模式。

许昌恒兴总经理黄东明告诉记者,在长安欧尚X7上市半年销量突破6万辆之际,为回馈老用户的信赖,该店推出了不限品牌、车型、残值的“0元购新车”服务模式,将为消费者带来更轻松、快捷、可靠、放心的体验。据悉,此次长安欧尚“0元购新车”活动,面向所有车主,让消费者换购新车时真正“零首付、低月供”。该店还简化了客

户换购办理手续,老车主只需一张身份证即可走完换购流程,通过率高达90%,最快只需要2小时。

黄东明说:“为长安欧尚‘0元购新车’全新服务模式提供专业金融支持是长安汽车金融。长安汽车金融是由中国兵器装备集团公司、重庆长安汽车股份有限公司、兵器装备集团财务有限责任公司和重庆渝富资产管理集团有限公司联合组建的创新型汽车金融公司,央企品质,值得信赖。前10000名通过此次活动订购长安欧尚X7的车主,可享受免费保养和终身免费质保。”



长安欧尚X7



车市漫谈