

# “双11”购车节完美谢幕

## 许昌车市岁末大“放价”，“报业车展”魅力再现



- ① 广汽丰田许昌骏驰4S店的移动展厅吸引消费者前来购车 任萌摄
- ② 新能源汽车受青睐 侯力强摄
- ③ 不少消费者在上汽大众展区赏车、订车 任萌摄
- ④ 众多消费者到车展上看车 侯力强摄

本报讯(记者任萌)11月11日下午,由许昌报业传媒集团主办的2018许昌(第十届)“双11”购车节(以下简称“双11”购车节)在许昌职业技术学院体育馆完美谢幕。近40个汽车品牌200多款车型参展,众多新车惊艳登场,香车美女相映生辉,创意精彩亮点多多……“双11”购车节为许昌车市献上了一场精彩的汽车盛宴。据不完全统计,“双11”购车节共吸引2万余人次观展,售出新车291辆,再次将“报业车展”的拉动效应完美地展现了出来。

### 主流品牌齐聚 莲城车市迎来购车良机

“报业车展”一向是优秀车商展示的最佳平台。作为我市今年最后一次大型车展,“双11”购车节的举办为许昌广大车商和消费者搭建了一个良好的沟通平台。在“双11”购车节举办期间,众多参展商纷纷推出最低销售价格,为完成全年的销售任务下了大功夫。

在“双11”购车节上,我市热销的主流中国品牌、合资品牌各展风采,推出了多款满足不同层次消费者需求的经典车型。上汽大众、一汽-大众、长安汽车、一汽马自达、北京现代、长安马自达、东风风行、长安福特、广汽本田、五菱宝骏、汉腾、一汽丰田、东风雷诺、东南汽车、众泰汽车、别克、雪佛兰、哈弗、比亚迪、上汽名爵、上汽荣威、广汽传祺、长安欧尚、东风风光、力帆汽车等品牌悉数到场。此外,欧拉、江淮、北汽、云度、哪吒等多个新能源汽车品牌也在车展现场亮相,成为车展上的一大亮点。

### 年终优惠力度大 “待购一族”收获颇丰

在主办方的大力号召下,参展商都拿出了前所未有的价格回馈消费者,“让利”“惠民”成为最常见的词。许昌报业传媒集团利用自身优势,与参展的近40家车商强强联合,推出“双11特价”购车活动,让购车者心动不已。

优惠的魅力势不可当,这让消费者看到了实惠,看到了商家的诚意。消费者在车展上放心消费,所有参展商均取得了良好的销售业绩。上汽大众、广汽传祺、一汽-大众、广汽本田、哈弗、WEY等品牌也在现场取得了良好的销量成绩,为完成全

年销售任务打下了坚实的基础。

作为许昌车市的新军,哪吒新能源首次参加“双11”购车节就收获了多个订单。来自襄城县的李女士很早就想买一辆新能源汽车,最终她在车展现场订购了一辆哪吒NO1作为自己的代步工具。谈到自己的购车体验,李女士认为自己买得很划算,不但在车展上享受到了最低的价格,而且领取了主办方送出的大礼包,享受到了专业车展带来的愉悦体验。

### 购车节完美谢幕 凸显“报业车展”强大影响力

大平台才有大车展,大车展才有大优惠。为办好“双11”购车节,许昌报业传媒集团充分运用旗下优势媒体全方位造势。《许昌日报》《许昌晨报》等主流纸媒以及城市电视重磅推广宣传,配合许昌报业传媒集团旗下“今日许昌”“许昌晨报”“许昌头条”“许昌市通”等多个微信平台的全网网络传播,在许昌车市引起了极大的关注。此外,主办方还通过户外广告、小区广告、公交车体广告等对车展进行全方位宣传,取得了不错的效果。

为了让许昌消费者在“双11”购车节上得到更多的实惠,主办方还为现场购车的消费者准备了价值上万元的订车大礼包。面对送上的许昌丽娜整形8888元美丽套餐、全车太阳膜、行车记录仪、车载应急工具箱等礼品,现场购车的消费者大呼超值。

“双11”购车节的成功举办,再次折射出“报业车展”的强大影响力、号召力。经常被模仿,从未被超越。主办方相关负责人表示,今后,许昌报业传媒集团将一如既往地以打造品牌车展为理念,创新办展方式,力争使每届“报业车展”都成为最受商家和市民喜爱的户外展示活动,从而推动我市汽车文化的发展。

秉承“报业车展”的多种优势,“双11”购车节为冬日的许昌带来了一场精彩演出。众多参展商家认为,“双11”购车节再次体现出主流媒体的强大号召力,将“报业车展”的魅力展现无遗。作为“报业车展”旗下的一大车展品牌,“双11”购车节为许昌车商们搭建了一个与消费者零距离接触的平台,赢得了众多消费者的交口称赞。

## ★要购车 找报业★



许昌市通 买车更轻松



报业车友俱乐部 购车养车全无忧



团购报名 买车更优惠

## 迈锐宝XL,让你关注的不仅是“颜值”

### 许昌骏达雪佛兰4S店推出零利息优惠政策

本报记者 朱占华

如今,消费者不再将车仅作为代步工具,汽车成为除了床之外,陪伴身边最久的载体。因此,人们在选购汽车时要求汽车更能体现出自己的品位,特别是一些成功男士,更是要求爱车不但“颜值”高,而且动力足。在众多中级车中,雪佛兰迈锐宝XL就是一款不可多得的“优等生”。

迈锐宝XL搭配撞翼形LED日间行车

灯,梭形氙气大灯,饱满肌肉线条的双格栅勾勒出的时尚新前脸,视觉上更具冲击力。这样的“颜值”足以让你一见钟情。迈锐宝XL在内饰上十分有“内涵”,悬浮式中控台,镶嵌8英寸彩色多点触控电容屏,搭载CarPlay车载互联系统、新一代安吉星及4G LTE车载Wi-Fi热点,在700㎡的热点覆盖范围内,可支持7台设备

同时接入,让用户与外界保持实时互联。

作为雪佛兰全新旗舰车,迈锐宝XL动力总成极具实力,其搭载的1.5T涡轮增压发动机,最大功率为125kW,最大扭矩为252N·m。与该发动机匹配的是7速DCG双离合智能启停变速箱,换挡平顺,加速没有顿挫感,开着十分顺手,百公里综合工况油耗仅为6L。

迈锐宝XL凭借其潮流动感的设计、便捷安全的智能互联科技、舒适愉悦的驾乘体验和精准凌厉的操控性能,赢得了不少挑剔用户的青睐。如果你对爱车要求也很高,不妨先到许昌骏达雪佛兰4S店看看,现在到店购车不但可以参与现金直降、购车赠送大礼包活动,还可以享受最高36期零利息优惠政策哦!

## 10.88万元起售,新一代福克斯精彩上市

### 驾乘体验全面进化 再树中级车新标杆

本报记者 朱占华 文/图

11月11日,经典传承20年、全面进化的新一代福克斯在许昌和福特4S店精彩上市。基于福特全新中级车平台打造的潮流智趣座驾,新一代福克斯凭借潮流设计、智能科技和驾乘体验,为中级车市场树立了全新的标杆。

许昌和福特4S店总经理刘旺首先为上市会致辞,并公布新车售价。刘旺说:“20年来,福克斯以‘运动时尚’定义了运动轿车,追逐纯粹驾驶乐趣是福克斯的精髓。进入中国13年来,福克斯已经成为一代人的初心、记忆和情怀,它崇尚驾驶乐趣的精神一直未曾改变。同时,随着中国新锐消费者的崛起,他们对车的需求更加多元化、个性化。新一代福克斯正是洞悉中国新锐消费者的需求,带来兼顾驾驶乐趣和舒适、智能互联的产品。新一代福克斯全系共12款车型,价格为10.88万元至15.08万元,能满足消费者多样化的需求,以实力诠释中级车价值标准。”随后,刘旺和许昌首位新一代福克斯车主为新车揭幕。新一代福克斯更大、更具辨识度的福特家族式前格栅与横向拓展的LED头灯融为一体,展现出坚毅果敢的气质。亮丽的车模围绕新车进行了走秀表演。

就像刘旺所说的,追逐纯粹驾驶乐趣是福克斯的精髓。新一代福克斯汇聚福特汽车强大的研发能力和全球工程设计团队的集体智慧,以世界领先的发动机技术、同级独有的变速箱和赛车级的底盘调校,使驾驶乐趣再度升级,为用户带来更加精

彩的驾乘体验。新一代福克斯搭载了三款发动机。全新设计的EcoBoost180涡轮增压双喷射发动机实现了135kW的最大功率和243N·m的最大扭矩,在消费者最常使用的低转速区间,扭矩提升高达20%,带来强劲高效的动力输出和顺畅的换挡感受;全新升级的EcoBoost125涡轮增压缸内直喷发动机,自2012年诞生后就屡获国际大奖,最大功率为94kW,最大扭矩为170N·m;全新设计的1.5升Ti-VCT双独立凸轮轴可变正时发动机,整体进行了轻量化设计,使得发动机重量大大降低,节省了油耗。

值得一提的是,作为中国市场首款搭载Co-Pilot360智行驾驶辅助系统的车型,新一代福克斯达到了L2级自动驾驶水平。具有4G LTE无线热点功能,让用户与外界保持实时互联,还能让您及时了解车辆的油量、警示状态、机油寿命等。同时,新一代福克斯配备的SYNC3车载连接系统无缝连接智能手机,车主手不离方向盘,便可轻松完成拨打电话、播放音乐、收发短信、通过百度地图资源获取路线指引等操作。系统还支持百度CarLife、苹果CarPlay和福特App Link。此外,新一代福克斯引入无线充电技术,用户只需将智能手机置于无线充电板上,系统便在识别兼容手机后自动激活充电功能。为更好满足行车记录仪的供电需求,新一代福克斯还在内后视镜下部整合了USB充电接口,为用户带来更多便捷。



新一代福克斯精彩上市

## 面对低迷车市 自主品牌呈现两极分化

任萌

“金九”未现,又失“银十”,与往年高增长的车市相比,2018年的车市让众多车企大跌眼镜。在众多车企向笔者大吐苦水之时,11月9日,中国汽车工业协会公布了10月全国汽车产销数据,10月汽车产销同比降幅较为明显,延续了7月以来的下降走势,前10个月汽车产销同比双双下降,今年首次出现负增长。

笔者看到,10月国内乘用车共销售204.7万辆,同比下降13%。单从市场份额占比来看,前10个月,自主品牌销量达809.11万辆,但同比下降3.6%;自主品牌销量占乘用车销售总量的41.91%,占有率比上年同期下降1.12个百分点。

“只有当潮水退去,才知道谁在裸泳。”在如今整车市场尽显疲态的情况下,曾经高速增长自主品牌面临考验。从合资品牌和自主品牌在SUV市场平分秋色表现就能看出,SUV市场的不景气对自主品牌的影响远大于合资品牌,前者压力更大。

虽然不少人对此表现持默许态度,但笔者注意到,像吉利汽车、长城汽车这种同比依旧保持增长势头的车企还在“用实力说话”,所以,对于自主品牌来说,比车市低迷更让人揪心的应该是两极分化。

进入10月,长城汽车面临着巨大压力,但其顺势推出的哈弗官降行为吸引了众多消费者的关注。11月7日,长城汽车发布了10月产销数据,实现汽车销量11.01万辆,同比微增1.93%,止跌回升;环比增长26.94%,继9月实现环比增长后,继续保持强劲的增长势头。

与长城汽车一样备受关注的还有吉利汽车。10月,吉利汽车实现销量128986辆,同比增长3%,今年前10个月累计销量达1265844辆,同比增长33%。对于吉利汽车来说,最大的优点便是旗下多款车均均衡发展,无论是SUV还是轿车,旗下的多款车均月销过万。

诚然,吉利汽车和长城汽车在个别月份也会表现低迷,让人们看到了车市波动的影响,但通过推陈出新、提升产品力、采取积极促销政策等措施来提升品牌影响力,他们努力保住了自己的市场份额。反观部分车企,在SUV销量猛增时期盲目上马扩张,而忽略了自身的品质和影响力。如今,随着SUV市场潮水退去,就出现了销量下滑、利润暴跌的一幕。

在笔者看来,随着市场竞争的加剧,车市洗牌是必然的结果。如果不推新品,跟不上市场节奏,部分自主品牌的日子将会很难过,甚至会面临像铃木退市一样的结果。红利褪去,才是各家车企比拼实力的时候,而对于自主品牌来说,两极分化的时代才刚刚到来。

