

许昌广通宝骏体验中心开业典礼暨2019款宝骏530上市发布会隆重举办

□ 本报记者 朱占华 文/图

近日,许昌广通宝骏体验中心开业典礼暨2019款宝骏530上市发布会隆重举办。许昌广通宝骏体验中心总经理张广在开业典礼上致辞。上汽通用五菱中原区经理韦宗辰、许昌市恒力汽车销售服务有限公司副总经理王德民、许昌市新动力五菱宝骏4S店总经理郝军伟、许昌市新动力五菱宝骏4S店副总经理苏继增、许昌恒悦北京现代4S店总经理董艳新等为许昌广通宝骏体验中心开业剪彩。

张广说:“宝骏品牌是上汽通用五菱集20多年造车经验,融8年合资运作精华,充分集成上汽、通用、五菱三方股东优势,着力打造的适合全球新兴市场的乘用车品牌。其品牌定位为‘可靠的伙伴’,以‘乐观进取、稳健可靠、精明自信’为品牌精神,旨在为消费者提供‘在拥有时觉得自豪的、有价值的汽车产品’,并以‘具有国际标准和高可靠性,拥有成本和使用成本低,使客户拥有价值最大化,以超越顾客期望’为品牌宣言。

许昌广通宝骏体验中心是按照宝骏全球化标准建设,集新车销售、售后维修、零配件及时尚精品供应和信息反馈于一体的宝骏体验中心,将为消费者带来更专



2019款宝骏530上市发布会现场

业的购车、用车体验,为市民购车、用车带来便利。

2019款宝骏530搭载了傲视同级别车的全新1.5T涡轮增压发动机+CVT无级变速器黄金动力组合,为用户带来非凡的用车感受。”

为了庆祝许昌广通宝骏体验中心开业暨2019款宝骏530上市,当天还举办了大型团购会,现金直降、订车送大礼包、特价车7折优惠,真正让利给消费者,让大家高兴而来、满意而归。

据许昌广通宝骏体验中心销

售经理刘皓介绍,2019款宝骏530搭载的全新1.5T涡轮增压发动机拥有250N·m的最大扭矩,采用全新一代霍尼韦尔涡轮增压器,历经1万小时耐久和深度热冲击严苛试验以及通用全球标准30万公里单机极限寿命试验,可谓

经过千锤百炼,国际品质畅享无忧。2019款宝骏530搭载全新的CVT无级变速器。该变速器由上汽集团与博世荷兰公司共同研发,拥有经济、运动、雪地、手自一体(模拟8速)多种驾驶模式,为用户带来丰富的驾驶体验。

2019款宝骏530的车内空间特别大,让人有一种想怎么坐就怎么坐的任性感觉,后排座椅靠背可多角度调节,将第二排座椅放倒后,即可拥有1051L超大后备箱空间;延伸至后排乘客头顶的全景天窗,拥有1.2m²超大采光面积,让整个车内如同暖房一般通透敞亮;无钥匙进入、一键启动、电子手刹、自动驻车、6向电动调节座椅等贴心配置诚意满满;7英寸炫彩液晶组合仪表和悬浮式中控大屏双屏联动,用户只需开启手机Wi-Fi,轻松点击就可查看海量资讯、收听音乐,实现大数据地图在线升级;采用梯形多连杆独立悬挂、德国萨克斯最新MVS阀系减震器和摩缇马帝超跑级精良调校的底盘,为用户带来极致操控,让行驶品质出类拔萃;全包围高性能声学包加上世界领先的NVH实验室专业调试,滤尽嘈杂,让用户静享每一段旅程;博世全新一代ESP车身稳定系统、57%以上高强度钢车身,由内而外构筑安全防线。

上汽荣威许昌宜飞4S店

举行荣威MARVEL X许昌首辆车交车仪式

MARVEL X后,我就认定这辆车了。从订车到交车只花了1个月时间,交车速度完全超出我的想象。”来自长葛的赵先生说。

在交车仪式上,上汽荣威许昌宜飞4S店总经理肖小东告诉记者,作为全球首款电动智能超跑SUV,荣威MARVEL X汇聚了上汽在电动技术、互联网科技领域的最新成果,不仅拥有“4秒破百”的加速性能,而且具备500公里超长续航,补贴后售价为26.88万至30.88万元。作为许昌首位荣威MARVEL X车主,赵先生购买的是售价30.88万元的顶配车型。

作为上汽“新四化”高端智能示范车型,荣威MARVEL X汇聚了上汽在新能源、互联网、智能驾驶领域的最新成果,拥有“4秒破百”、500公里超长续航以及全尺寸十二大豪华科技标配等叫板特斯拉的超强实力,带来比肩豪华车的驾驭感受,为消费者提供在传

统豪华品牌之外的新选择。

荣威MARVEL X采用“百万超跑”惯用的中控布局,拥有腾跃式中控、19.4英寸超大屏、平底双辐式方向盘、超大全景天窗等配置,将科技感和豪华感完美结合,配合2800mm轴距带来的大空间,打造出超跑专属的舒适奢享体验。

动力方面,荣威MARVEL X推出了后驱版与全驱版两款车型,其中,后驱版车型采用双电机驱动系统,最大功率和峰值扭矩分别为137kW和410N·m;全驱版车型搭载三电机,最大功率和峰值扭矩分别为222kW和665N·m,百公里加速时间仅4.8秒。荣威MARVEL X的最大续航里程为500km,40分钟可以将电池充至80%,能够跑320km,在家用220V电源充电,完全充满需要8小时。

作为“新物种”,荣威MAREL X搭载了斑马智行3.0

MARVEL专属版、智能驾驶辅助系统、实景驾驶辅助系统、360°环境感知系统、智能迎宾交互系统、智能电控制动系统等智能配置,为用户的智能安全出行提供全方位保障。

值得注意的是,为了保证用户的完美体验,荣威MARVEL X推出了“超级用户服务计划”,涵盖养修、保险、能量、出行服务四大板块,共计11项服务内容。尤其是在用户最关心的电动汽车充电问题上,荣威MARVEL X推出了两项能量服务:一是基于覆盖全国287个城市的25万根安悦、特来电充电桩,荣威将为超级用户的车辆提供不限额度的充电服务;二是针对忘记充电导致半路断电的情况,荣威为用户提供定制车辆送电服务,快充10分钟即可行驶50公里,该项服务将在上海地区率先上线,并陆续普及到其他城市。



荣威MARVEL X许昌首辆车交车仪式现场

□ 本报记者 任萌 文/图

近日,荣威MARVEL X许昌首辆车交车仪式在上汽荣威许昌

宜飞4S店隆重举行。

“我很早就想买一辆高性能的纯电动新能源汽车,此前我看过特斯拉,但是在看了荣威

迈锐宝XL展示旗舰车型高品质

□ 本报记者 朱占华 文/图

产品拥有无可挑剔的品质才可称之为“旗舰”级,因此,一提到旗舰车型,记者马上就想到了迈锐宝XL。近日,记者从许昌骏达雪佛兰4S店了解到,该店推出了年末购车巨惠活动,让你轻松拥有爱车。

据许昌骏达雪佛兰4S店总经理孙磊介绍,迈锐宝XL拥有“生命力美学”灵动外观,采用加州设计理念,轴距达到了2829mm。

旗舰级品质的优势,是由内

到外的强大。迈锐宝XL有两种动力组合,其中,迈锐宝XL 1.5T车型搭载的1.5T顶置直喷涡轮增压发动机最大功率为125kW,峰值扭矩为252N·m,百公里加速时间为9.5秒,百公里综合工况油耗为6.0L。

全新迈锐宝XL在2018年广州国际车展上首发亮相。与现款车型相比,全新迈锐宝XL的前脸焕然一新,采用双格栅设计,更加大气豪华,精致动感的全新LED尾灯彰显运动气质,加上Redline尚·红系列专属的曜黑与炫红设计元素,充满时尚气息。



许昌骏达雪佛兰4S店展出的迈锐宝XL

□ 本报记者 侯力强 文/图

近日,记者从许昌慧宇哈弗4S店获悉,在2018年广州国际车展上,48台全球首发型亮相,其中,哈弗H4智联版受到了众多消费者关注。

许昌慧宇哈弗4S店市场部负责人张争说,哈弗H4智联版定位于“8万元级高能智联SUV”,售价区间为7.9万至11.3万元。即日起购买哈弗H4智联版可以享受购置税减半的超值特惠,最高可以享受约4900元的购置税优惠。

哈弗H4智联版搭载基于安卓系统开发的哈弗智能互联3.0系统,支持安卓和iOS系统,在连接之后,消费者可以通过手机App远程遥控车辆,不仅可以远程解锁/闭锁车门、远程启动/关闭引擎、远程开/关空调等,还可以通过App实现智能车辆监控,设定电子围栏、车辆定位以及车门异常报警等都可以用手机操作,十分方便。

智能互联系统让消费者的生活更便捷。哈弗H4智联版的在线服务有QQ音乐、考拉FM以及高德合作的高德车机版地图等;采用GPS/BD双模模块的高德在线导航,全面提升定位精准度,并且能够实现全程语音控制导航至目的地,彻底解放双手,提升驾驶安全度。

哈弗H4智联版

“8万元级高能智联SUV”



在许昌慧宇哈弗4S店,哈弗H4智联版非常抢眼

哈弗H4智联版还能听懂你说的话,这要归功于世界顶级的Nuance语音系统。该系统通过Nuance软件降噪方案实现本地和云端语音识别,打造最通人性的语音系统。该系统共有三种唤醒方式——“你好,哈弗”语音唤醒、按方向盘语音识别按键唤醒或点击屏幕上的“语音识别”唤醒,它的语音识别率高达97%,普通话、方言都听得懂。

动力方面,哈弗H4智联版搭载1.5GDIT直喷增压发动机,其最大功率为124kW,峰值扭矩为285 N·m,这在同级车型中也是

独有的,远超帝豪GS、长安CS55等车型的动力参数。这款长城汽车自主研发的发动机还曾经获得“中国心”年度“十佳发动机”称号,高效的动力性能带来激情的驾驶体验。

360°环视系统也出现在哈弗H4智联版的配置清单之上。该系统360°全景融合,拥有超宽视角,可以无缝拼接实时图像信息,让盲区无所遁形,还有6安全气囊、主动胎压监测、车道偏离预警系统、盲点监测系统实用配置,充分保障行车安全,让驾乘者出行无忧。

★要购车 找报业★



许昌车市通 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

汽车超市拼得过4S店吗

□ 侯力强

近两年,我市出现了几家汽车超市(汽车综合卖场),有的汽车超市开在人员密集的大商场内。与传统4S店相比,汽车超市有一些优势,比如看车方便、车型齐全等,但是笔者认为,汽车超市难以与4S店匹敌。

4S店是一种“四位一体”的汽车特许经营模式,集整车销售、零配件、售后服务、信息反馈于一体,投资一家汽车4S店,少说也得500万元。4S店的优势有很多,不仅有庞大的销售团队,还有丰富的服务经验、专业的维修保养技术等。这些都是汽车超市这类单纯售车的新兴渠道所欠缺的。

作为市场终端的4S店,不仅为车企销售车辆、提供维修保养服务,而且还是车企的“蓄水池”。目前的汽车销售模式,都是4S店求着车企,因此车企才敢将生产出来的车辆压到4S店里,而4S店为了获得品牌支持也只能去银行贷款将车提走。所以对于车企来说,不可能轻易放弃4S店这样的“蓄水池”,转而将车辆放到汽车超市去卖。

当然,与4S店相比,汽车超市有着自己独特的优势,比如可以满足消费者的多元化需求。开一家小规模汽车超市只需要几十万元,汽车超市支出的费用少,车价自然会低一些。不过,汽车超市几乎在裸车上赚不到钱,赚的基本上是汽车金融、汽车保险和汽车装饰的钱。

但是,汽车超市的弊端也是比较明显的。首先,与网上购车平台一样,货源是制约汽车超市发展的最大问题。除非汽车超市与4S店错位竞争,找到好办法,对一些库存车、定制款进行促销。其次,由于品牌授权商务模式制约货源,汽车超市在汽车销售价格上没有太多优势。再次,就售后服务来说,汽车超市拼不过那些经营了多年的4S店和老牌维修厂。最后,当前汽车行业专业人才储备严重不足,而大多数汽车超市没有太多能吸引销售和售后人才的地方。

拼不过4S店,汽车超市如何生存?笔者认为,许多连锁汽车超市的目标并不在于卖车,而在于通过汽车金融谋利。随着国内汽车市场规模的进一步扩大和汽车销售利润的不断降低,国内汽车金融市场潜力巨大,而且汽车金融行业的抗风险能力较强,不良贷款率要远远低于银行业整体的不良贷款率。这或许是大量风投资金进入汽车销售领域的重要原因,也是汽车超市生存的关键所在。

