

全新换代雷凌许昌预售活动本周六启动

预售价 13.48 万元起

□ 本报记者 任萌

昨日,记者从广汽丰田许昌骏驰4S店了解到,5月20日,全新换代雷凌将在全国统一上市。本周六,全新换代雷凌许昌预售活动将在位于市区莲城大道东段的广汽丰田许昌骏驰4S店启动,预售价13.48万元起。

全新换代雷凌紧跟新时代汽车智能化、个性化、高品质的潮流和趋势,前脸采用低前鼻造型设计,使得上部更加宽广,倒梯形的大型下格栅与前脸上部相互映衬,充满未来气息,有8种车身颜色可选,满足消费者的个性化需求。

得益于TNGA架构,全新换代雷凌的零部件进一步轻量化和小型化。它的内饰设计秉承“极简美极简,冲击感官”理念,仪表盘

采用轻薄材质和一体化开闭型设计,提供了更宽广的前排空间与视线。同时TNGA架构所带来的低重心外观使整车的宽高比进一步增大,前后轮距更宽,轮胎向外突出,车身姿态稳健扎实,更具吸引力。

全新换代雷凌搭载的1.2T D-4T直喷涡轮增压发动机通过减小发动机内摩擦、更改进气管和进气歧管,提高了燃烧效率,增强了加速感,百公里加速性能甚至超越普通1.8L车型,且可靠耐用。与这款发动机匹配的模拟10速S-CVT变速箱,换挡迅速、精准,带来平顺、快速的驾驶体验。

全新换代雷凌双擎版车型搭载了丰田最新的THS II混合动力系统,配备专为混动系统设计的1.8L阿特金森直列四缸发动机,通过采用VVT-i可变气门正时系

统,EGR(废气再循环)系统以及改进冷却系统、进气管和活塞的形状,进一步提升发动机的效率,综合工况油耗仅为百公里4.1L。与之匹配的平行式E-CVT电子无级变速箱,能够提升燃油效率和行驶性能。

全新换代雷凌80%的车型搭载了丰田最新的规避碰撞辅助套装,可实现接近L2级的自动化驾驶。全新换代雷凌还搭载了丰田车载数据通信模块(DCM)。借助这种硬件,丰田可以通过专有的移动服务平台向用户提供各种连接服务,如紧急救援、被盗追踪、健康诊断报告等。通过广汽丰田“丰云行”App,用户还可以享受“丰云悦享”车联网服务,获得车况检测报告、车辆防盗警报、被盗追踪(远程启动限制)等服务数据,享受贴心的安全服务。



全新换代雷凌 资料图片

东风日产逍客 书写SUV市场新传奇



东风日产许昌宏旺旗舰店展出的全新逍客

□ 本报记者 任萌 文/图

今年4月,全新一代逍客推出了3款升级车型,市场指导价为15.49万—18.59万元,用互联网思维书写SUV市场上的新传奇。

全新逍客采用10大领先技术,进行了36项专业化升级,拥有更强大的产品实力。

全新逍客在动力方面的变化最明显,它没有推出1.2T动力的车型,而是直接以2.0L MR20自然吸气发动机起步。在变速箱的选择上,全新逍客直接以CVT车型起步,动力分配更加均匀;在动力升级的基础上油耗降低13%,达到百公里油耗仅6L的超高水平。

在智能互联方面,全新逍客全系搭载Nissan-Connect日产智联系统,其中包含智能语音控制、24小时随心娱乐、车载实时导航、远程实时监测等互联科技,可实现200多种场景的智能化人车互动,在极大地方便驾驶员操作的同时,使整车的“可玩性”进一步提高。

在智能安全方面,全新逍客搭载了IEB预碰撞智能刹车,EAPM油门误踩智能纠正、MOD移动物体/行人探测预警、BSW变道盲区预警、LDW车道偏离预警、AVM全景式智能监控影像、TPMS胎压监测系统智能主动安全配置。

全新逍客还搭载了同级车中独有的EAPM油门误踩智能纠正系统,能够在低速行驶或倒车时探测到前、后方有碰撞可能且驾驶员没有作出反映或误踩油门踏板的情况,通过3D平视信息显示系统进行预警,必要时自动刹车以保障行驶安全。

整体来看,全新逍客的上市不仅仅是将产品实力提升那么简单,而是将产品形象进一步提升,将逍客打造成更加值得购买的全新车型。

外观硬朗、配置丰富的汉腾V7来了

□ 本报记者 朱占华 文/图

昨日,记者从许昌华锐汉腾汽车4S店了解到,在今年的上海车展上上市的汉腾V7已经到店。

外观方面,汉腾V7最大的特点就是硬朗又不失大气、时尚,两侧的LED灯组与前格栅融为一体,外后视镜带有转向灯功能,车顶采用了流行的悬浮式。车尾部分采用贯穿式尾灯,后保险杠的一体式设计搭配银色后护板,让汉腾V7看上去不但硬朗大气而且富有时尚感。

内饰方面,汉腾V7采用三色设计,方向盘造型简洁时尚,采用高亮银色拉丝面板进行点缀的中控台上,配备了12.3英寸的双液晶显示屏。无钥匙进入、一键启动、无线充电、自动大灯、座椅加热等功能让用户日常用车更加便

捷。深棕色、包裹性极佳的座椅不但看上去大气、稳重,而且乘坐舒适,再加上宽敞的车内空间,即便是长途行驶也不会太累。汉腾V7拥有L2级自动驾驶辅助功能和ADAS驾驶辅助系统。其中,ADAS驾驶辅助系统包括LDW车道偏离预警系统、AEB主动刹车系统(含行人识别保护)、SLIF限速信息提醒系统、全速ACC自适应巡航系统以及HBA智能远光灯激活系统等多项功能。尤其值得一提的是,AEB主动刹车系统(含行人识别保护)可通过摄像头和雷达自动检测、识别前方的车辆和行人,在有碰撞可能的情况下,仪表会及时通过声音和图像提醒驾驶员制动减速;当驾驶员未作出反应时,系统会触发点刹制动,再次提醒驾驶员制动减速避免碰撞;当驾驶员仍无反应且将发生

碰撞时,系统会触发自动紧急制动,能有效地预防事故发生,增强了行车的安全性。

动力方面,汉腾V7搭载了1.5T涡轮增压发动机。该发动机的最大功率为115kW,匹配6速手动或6速自动变速箱,带来动力强劲、换挡平顺的驾驭体验。

汉腾V7的长、宽、高分别为4826mm、1858mm、1721mm,轴距为2800mm,拥有宽敞的车内空间。如果把第三排座椅立起来,可以获得更大的储物空间。

汉腾V7的官方售价为9.58万至13.58万元,和同级别车相比还是比较有优势的,许昌华锐汉腾汽车4S店还推出了购车最高送价值9.8万元大礼包的优惠活动。汉腾V7已经到店,准备买车的你不要错过了这个省钱的好机会。



许昌华锐汉腾汽车4S店展出的汉腾V7

到许昌骏达雪佛兰4S店购车享“520温情出行礼”

□ 本报记者 朱占华 文/图

近日,记者从许昌骏达雪佛兰4S店获悉,即日起至6月30日,到许昌骏达雪佛兰4S店购车可尊享“520温情出行礼”。据该店总经理孙磊介绍,“520温情出行礼”的“5”是指可享受最高价值1万元的5年无忧免费保养;“2”是指可享受2年保险大礼包,即符合贷款政策的消费者购车首年最高可享50万元的三责险、车损险以及包括不计免赔在内的商业险,第二年仅需599元即能再享一年;“0”是指凡购买雪佛兰指定车型都可享受零首付购车方案。

在该店的热销车型中,探界者Redline的销量名列前茅。探界者Redline采用标志性的家族

式双格栅设计,鹰眼式LED大灯、18英寸曜黑双五辐铝合金轮毂,加上车身多处细节采用红黑元素配色处理,使得颇具时尚感的美式硬汉本色呼之欲出。

探界者Redline搭载的2.0T+9AT超强动力组合最大功率为191kW,最大扭矩为353N·m,带来强劲、畅快的驾驭感受。探界者Redline采用全框式前后副车架、前增强型麦弗逊悬挂和四连杆独立后悬挂设计,加上智能四驱系统的辅助,车辆的操控性更加稳定。无论是突遇复杂险阻的山路还是驰骋在满地碎石的戈壁滩上,探界者Redline都能让你倍感安稳。

探界者Redline全系采用59项智能科技,拥有全新一代My

Link+智联系统,丰富的车载App流量终身免费,支持OTA远程在线升级,多人个性化账户同步,让你一路畅享无限乐趣。探界者Redline还配备了新一代OnStar安吉星系统,可提供20多项实用的车辆服务。

探界者Redline的高强度钢与超高强度钢占比达82%,车身极其坚固;配备包含20项子系统的Continental全能电子安全系统,全系标配6安全气囊,为驾乘者带来全方位的安全保护。倒车时,高清数字倒车影像和新一代APA自动泊车辅助系统能确保倒车安全顺畅。在行车过程中,电子防炫目内后视镜、FDI前方距离提升系统等先进配备,一路为你保驾护航。



“520温情出行礼”活动让消费者受益多多

电影《献给全球1000万Jeep》风靡网络 这部电影,属于全球1000万Jeep

□ 本报记者 侯力强 文/图

日前,一部名为《献给全球1000万Jeep》(注:Jeep指Jeep车主)的电影在网络上疯传。借由电影形式,Jeep向外界充分展现了品牌价值、产品实力与车主画像。

Jeep许昌骏祥4S店总经理韩磊告诉记者,如果说情怀是人们选择Jeep的理由,那么产品实力则是Jeep持续信任和喜爱Jeep最重要的原因之一。随着电影的放映,人们发现原来Jeep的人生是如此多彩。一位Jeep带领40多位朋友花一个月的时间挺进西藏,一路引导孩子进校读书;另一位拥有“1000个”朋友的Jeep,在不同路况的水源地勘察并报告水源保护情况,已经将保护母亲河的行动进行到第三次;还有Jeep积极组织朋友进行露营探

险,将在工作中遭遇的困难和压力彻底释放……

“我爱它不仅懂得如何成为一辆强大到骨子里的SUV,还懂得陪伴我去拥有生命中独一无二的经历,去实现对生活的爱和向往。”影片中的这段话很贴切地表达出众多Jeep的心声。始于战火蔓延的战争时期,兴盛于自由不羁的“越野年代”,Jeep早已不是一台冰冷的四轮机器,而是一位有血有肉的忠实伙伴。

在今天的上海车展上,Jeep一口气展出了全新Jeep牧马人电动敞篷版、Mopar定制一号公路版牧马人、亚洲首秀的Jeep皮卡Gladiator以及堪称SUV极致性能代表的Trailhawk四驱高性能旗舰家族等,成为最令人关注的焦点品牌之一。

有了强大的4×4实力作为基础,Jeep努力推动其产品、技术和

服务朝着更强劲、更节能、更智能、更有温度与更贴近城市生活的发展方向前进,以适应消费群体代际切换的新需求。

Jeep还向公众展示了一组全新产品阵容组合,其中一款是合资品牌首款中大型插电混动SUV——全新Jeep指挥官插电混动版,在豪华品牌和本土“造车新势力”中巧妙地找到了插电混动SUV领域的空白点。另一款就是搭载全新1.3T四缸发动机的全新Jeep指南者。为了适应全新的排放法规,这款代号GSE-T4 1.3T的四缸涡轮增压发动机以第三代Multi-air全可变气门调节技术领衔,集合缸内侧置直喷、集成式水冷中冷器、气缸盖集成式排气歧管、变排量机油泵等9大黑科技,实现了动力超越豪华品牌、油耗比肩日系产品。



在Jeep许昌骏祥4S店,全新Jeep指南者供不应求

汽车新零售模式 能否带来新希望

□ 侯力强

近日,一则关于汽车新零售的消息在汽车行业内掀起了不小的波澜:神州优车发布公告称,拟以41.09亿元收购宝沃汽车67%的股权。此次交易完成后,神州优车将与宝沃实现资源整合、产销分离、渠道重塑,共同打造神州宝沃汽车新零售模式。

我市某汽车销售集团的市场部负责人对笔者说,这种模式或将将对今后的汽车销售产生重要影响。对于地方汽车经销商来说,如何应对汽车新零售模式,是一个新问题。

在互联网巨头、跨界造车企业、新兴造车企业等“造车新势力”纷纷拥进新能源汽车市场,希望从中分一杯羹时,神州优车却联合宝沃汽车,借助其独特的以“改造+创造”为核心的汽车新零售思维和以神州租车、神州专车为核心的中国最大汽车共享网络优势,提出了全新的零售概念,即“企业以互联网为依托,通过运用大数据、人工智能先进技术手段,对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造,进而重塑业态结构与生态圈,并对线上服务、线下体验进行深度融合的零售模式。”

传统汽车品牌4S店面临的困境十分明显。单车利润持续摊薄,开始影响4S店的生存。为了获取更多的利润,4S店不断依靠后期服务,然而这又引发了一系列急功近利的做法。与此同时,整车企业与4S店这对同舟共济多年的共同体,因为单店运营成本过高、网点密集、库存高企等原因,围绕利润和生存问题矛盾不断,双方关系变得愈发微妙。

领克在新渠道建设中一马当先,成为传统车企的渠道改造样本。为了给消费者提供更愉悦的购车体验,领克采取了“领克中心”和“领克空间”两种模式。领克通过在大型商场以及万达、银泰这样的城市综合体内部开辟“领克空间”,通过不断展示让用户更加了解领克的内涵,同时也给用户提供更多选择。

奇瑞汽车近年来针对在数字化环境中成长起来的年轻消费群体,一直在向年轻化、智能化和网络化方向转型:一方面,在新产品设计方面更加年轻时尚,同时大量应用最新的前沿智能互联科技,让年轻人充分享受数字化时代的驾乘体验;另一方面,在营销方面大力建设数字化营销体系,力求实现消费者集客“数据漏斗”最大化,同时追求营销活动的精准化和线上体验的场景化等,取得了很好的效果。

汽车新零售模式能否带来新希望?目前估计谁也无法给出准确的结论。不过,无论是“新零售”还是“旧零售”,让客户享受到便捷、贴心、主动、适合的个性化服务,创造出更大的交易价值,才能赢得更多消费者的信赖。究竟汽车新零售前景如何,让我们拭目以待。

