

北汽新能源

“新下乡 新有礼”许昌惠民专场团购会完美谢幕



图为团购会现场

□ 本报记者 任萌文/图

6月7日下午,北汽新能源“新下乡 新有礼”许昌惠民专场团购会在北汽新能源许昌华威4S店隆重举行。在活动现场,北汽新能源许昌华威4S店推出了多种购车优惠政策,取得了销售69辆新车的佳绩。

由于本次活动恰逢端午节,北汽新能源许昌华威4S店为到场消费者准备了众多大礼。为了响应“汽车下乡”的号召,该店还与厂家联合推出互动礼、订车礼,现场消费者订车越多,优惠越多。

近年来,在国家政策和用户需求的双重刺激下,新能源汽车市场销量持续增长,中国也成为全球最大的新能源汽车市场,发展模式和研发实力飞速进步。随着新能源汽车产品和服务不断进步,消费者也变得更加理性,市场成熟度也越来越高。

北汽新能源 EC220 延续了 EC 系列“国民电动车”的优势,具有更灵动、更经济、更安全、更有型等特点,凭借可靠的品质和优质的服务,成为国民“绿色出行”的最优选择。

北汽新能源 EX3 的定位为小型 SUV,综合续航里程 501 公里,是同级车型中首款续航超过 500 公里的量产车型。卓越的“三电”系统、全面的安全配置、丰富的智能驾驶辅助功能和深度的人机交互等,使得北汽新能源 EX3 代表了中国新能源汽车的最高水平。

北汽新能源 EU5 也是一款明星车型,诞生于最新一代纯电动汽车平台,定位为中型轿车。它的外观符合时代审美,搭载了最新的 e-Motion Drive 3.0 智能电控系统,智能语音交互系统领先同级车型一大步;综合工况续航里程最高可达 550km,在同级车型中优势明显。

探界者为你出行带来全方位呵护



许昌骏达雪佛兰 4S 店展出的探界者

□ 本报记者 朱占华 文/图

暑假即将到来,不管家长是想带着孩子去野餐还是去探索自然,探界者 2725mm 轴距带来的领先同级车型的乘坐空间,让孩子在自驾游途中无论是坐在前排还是后排都可以尽享舒适放松空间。探界者的后备箱容积为 431L,当后排座椅放倒后容积可达 1505L,帐篷、野餐用具、玩具统统都能装下,为家庭出游带来更多乐趣。

探界者搭载了全新一代 MyLink+ 智联系统和全新一代 OnStar 安吉星科技系统。夏天天气炎热,通过远程操控功能在孩子上车前打开车内空调,孩子上车即可享受凉爽的凉意。当孩子在野外玩儿累了,打开车内的悬浮式 8 英寸高清中控台显示屏与 BOSE 剧院级音响,开启私人动画影院即可畅享温馨的夏日亲子时光。

探界者搭载的 2.0T 双涡轮增压引擎最大输出功率为 191kW,最大扭矩为 353N·m,传动系统采用 9 速 HYDRA-MATIC 手自一体变速箱,这一动力组合的超强性能,让你和孩子的探索之旅先人一步、无所畏惧。探界者强悍的智能四驱能轻松征服坑洼、泥泞、砂石路段的重重挑战。探界者具备前驱和四驱主动可选功能,无须停车即可自由切换,配合 HDC 陡坡缓降功能,进一步提高在特殊路面上的通过安全性。

探界者车身的高强度钢与超高强度钢占比高达 82%,关键部位的超高强度钢采用先进的 TRB 变截面滚压专利技术,为用户提供无比坚固的城堡式保护。探界者有两个与儿童安全座椅进行连接的固定接口,安装简单又快捷,无论孩子如何扭动、玩耍,都能够为他提供安全守护。探界者采用了 10 项尖端电子智能安全技术,碰撞自动求助、道路导航、紧急救援等都不在话下。

现在到许昌骏达雪佛兰 4S 店购买探界者可享受 5 年免费保养、2 年保险大礼包和零首付购车方案,雪佛兰国 III、国 IV 车置换探界者,还可享受 1.2 万元节能环保补贴。

长安欧尚推出科尚自动挡国 VI 版车型

□ 本报记者 任萌文/图

今年上半年,虽然全国车市都不景气,但是消费者对于 MPV 车型的需求还远未得到满足。相关调查数据显示,消费者对于售价在 10 万至 20 万元之间的 MPV 车型需求量很大。

昨日,记者从长安欧尚许昌恒兴体验中心了解到,近日,长安欧尚旗下的热销 MPV 科尚推出了满足国 VI 排放标准的自动挡车型,官方指导价为 10.98 万至 14.28 万元。

据了解,科尚自动挡国 VI 版车型上市即热销。长安欧尚与中国青旅、昭阳出行、携程租车、去哪儿网、有象出行集团等客户达成了战略合作,一举拿下了 20000 辆科尚自动挡国 VI 版车型的订单,体现了长安欧尚汽车的核心竞争力。

科尚是欧尚汽车成为长安汽车四大独立品牌之一后推出的第一款全新 MPV 车型,定位为“中国品牌高端商旅 MPV”。此次上市

的车型与目前在售的科尚车型整体保持一致。外观上,科尚自动挡国 VI 版车型采用了欧尚品牌全新的“云鹰标”LOGO,配上大大的中网,看起来大气稳重。同级车型中唯一配备的双侧电滑门是科尚自动挡国 VI 版车型的一大亮点,用户还可以通过遥控钥匙开启车门,实用性真的非常高。

科尚自动挡国 VI 版车型拥有 1.14m² 的全景天窗,在增大车内采光面积的同时提高了空气流通性;2+2+3 座椅布局,包裹式皮质座椅的乘坐舒适性超过预期,第三排即使是成人乘坐也丝毫不会觉得拥挤。

科尚自动挡国 VI 版车型搭载长安汽车全新推出的蓝鲸 1.5TGDI 全铝发动机。该发动机的最大功率为 131kW,最大扭矩

为 265N·m,匹配长安英国研发中心研发的 7 速湿式 DCT 变速器。动力升级和自动挡的采用,明显提升了科尚的竞争优势。

在渠道布局上,长安欧尚汽车构建了“N·2S+1·2S+X·house”的全新渠道和客户服务体系。X-House 通过互联、交流、互动体验在让用户轻松实现购车需求的同时,还为用户提供了休闲、娱乐等全方位服务。预计到 2020 年,长安欧尚将建成 1000 家全新的体验中心。

国内高端 MPV 市场常年被合资品牌垄断。中国品牌高端化是汽车市场发展的趋势。科尚自动挡国 VI 版车型的面世,将补齐长安欧尚在 MPV 细分市场的短板,在长安欧尚汽车构建的全新渠道和客户服务体系助力下,将在 MPV 细分市场掀起波澜,全系满足国 VI 排放标准也将打消消费者在购车时的疑虑。



图为长安欧尚许昌恒兴体验中心展出的欧尚科尚

“城市新宠”2019 款小蚂蚁即将上市

□ 本报记者 侯力强 文/图

昨日,记者从许昌中宏奇瑞新能源 4S 店获悉,备受瞩目的奇瑞新能源 2019 款小蚂蚁将在 6 月底上市。作为备受年轻人青睐的 A000 级新能源汽车,奇瑞新能源小蚂蚁以高品质配置与多场景的适用性受到了众多消费者的喜爱。此番新款车型上市,有望在车市淡季掀起购车热潮。

被誉为“城市新宠”的 2019 款小蚂蚁在 4 月底的上海国际车展上亮相,让许多新能源汽车爱好者充满期待。该车在外观上进行了全面升级,新增了红、蓝、灰三种颜色,以满足不同用户的需求。

整体而言,2019 款小蚂蚁延续了上一代的设计风格,外表呆萌可爱,前脸依然是我们熟悉的霸气“X”造型,家族回字形格栅时

尚炫目,极具辨识度;双色车身时尚个性,搭配两侧的双腰线显得十分灵动流畅,圆润的尾部小巧可爱。

2019 款小蚂蚁外观细节上的变化充满了时尚气息,新增的全景天幕让驾乘者拥有更广阔的视野,明亮的视野也让 2019 款小蚂蚁看来更灵动。此外,2019 款小蚂蚁的大灯首次采用亮黑设计,质感更加强烈。2019 款小蚂蚁在外观细节上的改进,让整车造型既简约又精致,充满了浓浓的时尚气息。

2019 款小蚂蚁不但有着超高“颜值”,而且有着非常实用的内饰。2019 款小蚂蚁的内饰依然延

续简约时尚风格,双色内饰的撞色搭配彰显活力;一眼望去,中控台区域的 10 英寸触摸屏十分吸睛,可以实现多种互动功能;座椅采用跑车式一体化设计,动感而舒适。

2019 款小蚂蚁在内饰工艺和配置上的提升更为明显。除了采用蓝黑(或橙黑)双色内饰撞色设计外,2019 款小蚂蚁还新增了一个中央扶手,为驾驶员开车带来了更多便利;仪表盘采用软质材料包裹,触感更佳,也为驾驶员提供了更好的安全保障。另外,贴心的手机无线充电设备、智能安全电子手刹和自动驾驶等辅助驾驶功能,让驾驶员畅享时尚潮流用车生活。



图为许昌中宏奇瑞新能源 4S 店展出的 2019 款小蚂蚁

沃尔沃汽车

推出“沃尔沃汽车沃世界”官方微信服务平台

□ 本报记者 朱占华 文/图

昨日,记者从沃尔沃许昌新沃 4S 店获悉,全新升级的“沃尔沃汽车沃世界”官方微信服务平台 6 月 6 日正式上线。该平台是集资讯、服务、互动于一体的一站式服务平台,全面打通了汽车行业的售前、售后壁垒,体现了沃尔沃汽车以创新模式持续提升用户体验的不懈努力。目前,沃尔沃许昌新沃 4S 店的 XC60、S90、XC90、S60L、V90CC 等国 V 版车型已经所剩不多,该店还推出了数万元现金直降优惠政策,准备买车的你不妨去看看。

如今,消费者在购买汽车时已经从单纯重视产品配置和价格转变为更重视品质和服务体验。在广泛听取用户反馈、深入剖析用户需求后,沃尔沃汽车全面整合企业

内部市场、销售、售后等资源,围绕用户“选车、体验、购车、用车”等不同阶段的需求,推出了集资讯、服务、互动于一体的一站式官方微信服务平台“沃尔沃汽车沃世界”,为用户提供了完善的积分和等级成长体系,借助功能强大的在线商城系统,用户可以便捷地兑换原厂精品、合作品牌商品和保养维修代金券等福利。通过多元化的资讯、全方位的服务和丰富的互动机制,“沃尔沃汽车沃世界”为用户带来有用、有益、有趣的全新体验。

未来,沃尔沃汽车将继续践行“以个性化、可持续和安全的方式,为所有人提供畅行无忧的出行方案”这一企业宗旨,以客户需求为中心,不断探索更先进的服务模式,用创新的服务持续推动汽车行业在数字化服务领域的进步。

解决用户在购车、用车过程中的痛点问题。随叫随到的在线客服进一步提高了解决客户问题的效率。此外,“沃尔沃汽车沃世界”还为用户提供了完善的积分和等级成长体系,借助功能强大的在线商城系统,用户可以便捷地兑换原厂精品、合作品牌商品和保养维修代金券等福利。通过多元化的资讯、全方位的服务和丰富的互动机制,“沃尔沃汽车沃世界”为用户带来有用、有益、有趣的全新体验。

未来,沃尔沃汽车将继续践行“以个性化、可持续和安全的方式,为所有人提供畅行无忧的出行方案”这一企业宗旨,以客户需求为中心,不断探索更先进的服务模式,用创新的服务持续推动汽车行业在数字化服务领域的进步。



沃尔沃许昌新沃 4S 店展出的沃尔沃 XC40

天气很热 车市很“冷”

□ 侯力强

6 月 10 日,庞大集团重组的消息在汽车销售行业内引起轰动,给众多汽车经销商敲响了警钟。不仅是庞大集团,我市的很多汽车经销商日子也很不好过。现在正是炎热的夏天,然而车市却好像进入了寒冷的冬天。

在传统汽车销售模式中,汽车厂商为了提升业绩等原因,会给汽车经销商施压,造成后者库存压力大、运营资金被大量占用,从而出现经营困难的局面。庞大集团这样拥有上千家店的大型汽车经销商尚且如此,对于单打独斗的中小汽车经销商而言,真正的洗牌也将开始。

《2018 中国汽车经销商市场调研报告及 2019 年展望》中的数据显示,2018 年全国盈利的汽车经销商不足 1/3,仅 10% 的单店盈利同比增长,盈利基本面继续收窄;豪华品牌、合资品牌汽车经销商亏损的比例均有所扩大。4S 店“关停并转”或将成 2019 年中国汽车经销商的新常态。庞大集团表示,他们将加快资产盘活进度,调整品牌代理和业务结构,淘汰没前景的品牌,尽快“关停并转”。

庞大集团不是第一家破产的汽车经销商,也不会是最后一家。传统汽车销售模式的出路在哪里?这个问题拷问着每一家汽车经销商。目前来看,有部分汽车经销商通过业务转型升级,包括从销售向服务转型,发力二手车、汽车金融等衍生业务,实现了利润的增长。

在开源的同时,不少汽车经销商也在节流。今年年初,因为中升集团的率先“反抗”,许多汽车经销商纷纷揭竿而起,宣布与某汽车垂直网站“绝交”。这一事件让正蓬勃向上的该汽车垂直网站措手不及,市值大量蒸发。这是在中国车市增长情况下汽车销售渠道爆发的第一个大规模危机,随着未来汽车市场继续“L 型”发展,这种危机出现的频次将大幅度增加。

专业人士分析,汽车经销商通过汽车垂直网站获取销售线索的模式已经走到了尽头,每条线索超过千元的巨额费用让汽车经销商难以承受,特别是在车市下滑的背景下,会形成严重的财务负担。一家豪华品牌汽车经销商负责人说,他们已经启动自己获取线索的培训。

笔者认为,我市的汽车经销商应当吸取庞大集团的教训,做精做细汽车服务,开源节流,从而安全“过冬”。

