

凭借多年举办车展的经验,许昌报业传媒集团将为许昌人打造下半年规模最大的车展 一年一度的许昌金秋车展9月6日开幕

本报讯(记者 侯力强)“国Ⅵ”车目前价格偏高,将会在9月“集体放假”;消费者持币待购,只等一年一度的许昌金秋车展。9月6日至8日,在许昌职业技术学院体育馆,由许昌报业传媒集团主办的2019许昌(第17届)金秋车展(以下简称许昌金秋车展)将强势来袭,以最全的车型、最优惠的价格为全市消费者搭建下半年绝佳的购车平台。

许昌人只认“报业车展”

许昌金秋车展是由许昌报业传媒集团于2003年推出的大型车展,一直引领着许昌车市的发展潮流。许昌金秋车展已发展成为许昌市规模最大、最专业、最高效、参与商家数量最多的汽车交流展示平台,成为广大参展商推广汽车等相关产品、提升企业形象的最佳平台;良好的组织能力、始终创新的活动策划、大规模的宣传攻势,形成多方共赢的可喜局面。

“报业车展”一直被模仿,从未被超越。今年的许昌金秋车展,许昌报业传媒集团准备时间较早,充分听取了社会各界的意见,无论是在场地的选择上还是在互动活动的举办上,都与往年不同,目的就

是给大家一个不一样的车展,进一步推动许昌汽车市场发展。今年,许昌金秋车展举办期间,主办方将推出多个互动活动,消费者只要来到现场就会有收获。

9月成汽车销量增长关键月

7月以来,许昌车市进入淡季,无论是4S店展厅的客流量还是成交量都直线下降。但厂家的任务指标和提车要求都没有变,车商的库存压力大增。如果许昌车市想在下半年保持上半年的增长速度,9月将成为汽车销售的关键月份。针对上述情况,在9月举办一场大型车展势在必行。许昌金秋车展将成为我市汽车经销商快速提升销量的平台,将成为许昌消费者一站式购车的绝佳平台。

“我们和品牌厂家都十分认同‘报业车展’,因此想咨询一下许昌金秋车展的参展事宜。”早在6月底,许昌部分车商就开始打听许昌金秋车展何时举办。昨日,记者从组委会了解到,许昌金秋车展的招商工作已全面启动。目前,数十家车商明确表示参展,并向厂家申请最大幅度的优惠政策。各大主流汽车品牌车商对本届车展都抱着“绝不可错过”的态度,纷纷预订自己想要的展位。

多家4S店负责人告诉记者,进入7月,汽车销量明显下滑,只有去年同期的六成左右。促销、团购、返现、送礼……车市进入淡季后,他们用了各种营销手段,但销量依然没有起色。他们迫切希望市场在下半年的传统旺季一改颓势,因此把9月举办的许昌金秋车展看成扭转许昌车市局面的有力杠杆。为此,不少车商提前向厂家申请,要求厂家对9月举办的许昌金秋车展给出购车优惠政策,以弥补淡季销售不畅带来的损失。

下半年购车不容错过

记者了解到,许昌金秋车展将通过报纸、网络、手机、广播、户外广告等渠道进行全方位集中推介,确保车商的优惠信息被更多消费者知晓。会展经济是城市发展不可缺少的重要推动力量,“报业车展”已成为许昌市的一张文化名片。主办方将以此次车展为契机,推出更多精彩活动,并围绕消费者和车商的需求推出更多资讯服务和营销服务,从而使许昌车市的明天更美好。

在许昌金秋车展上购车最实惠,是消费者的共识。在许昌金秋车展上,主办方将携手众多参展车商推出“河南我最惠”

口号,与汽车厂家共同让利,降价幅度非常大,让消费者省去四处比价的烦恼。除了大幅让利外,主办方还提前为广大消费者开辟了车展团购通道,让消费者用最少的钱买到最心仪的车。欢迎大家关注“许昌车市通”微信公众号参与团购。

车展咨询热线:4396897、4399717、18803743699



(扫码报名 畅享优惠)

众泰汽车再次入选“中国汽车工业30强”

许昌鸿通众泰4S店近日推出外展活动,向消费者展示众泰汽车不断向上的品牌形象



众泰T300

本报讯(记者 侯力强 文/图)记者从许昌鸿通众泰4S店了解到,中国机械工业联

合会、中国汽车工业协会近日联合发布了“中国汽车工业30强”名单,众泰汽车凭借

优良的业绩再次入选。这是对众泰汽车实施“五新”策略、开启品牌重塑之路、以创新驱动高质量发展的肯定。

追求卓越 开启品牌重塑之路

许昌鸿通众泰4S店负责人告诉记者,为了实现品牌重塑的目标,众泰汽车正式推出了更契合国际审美的全新V6体系、“道法自然·智美天成”3.0时代全新设计理念及概念车型i-across,并诚邀全球知名设计专家Anthony-Williams-Kenny加盟。这一系列大动作都成为众泰汽车打造3.0时代智美中国车的重要力量,向全世界传达了众泰汽车树立“大国品牌”形象的决心与信心。

此外,众泰汽车不断开展“口碑+体验式”营销,创新品牌营销策略。众泰汽车独家赞助浙江卫视《奔跑吧》与山东卫视《挑战300秒》,并主办或参与12000公里暴力测试、众行中国、众益行等活动,用互动检验质量,以传播提升口碑,进一步提升了众泰汽车品牌的知名度与美誉度。

精益求精 打造高品质智美中国车

高品质的智美中国车,离不开先进的制造工艺和出色的质量管理体系的支持。为了稳步提升质量,众泰汽车建立了1+N质量运营管理模型,以“012345”战略为引

导,全面执行TS16949质量管理体系标准,不断调整产品结构、提高产品质量。

贯穿整个产品生命周期的质量管控,保障了设计质量、制造质量、检验质量和市场服务质量的不断提升。以五星标准打造的高品质智美中国车众泰T700、T300等车型都获得C-NCAP五星安全评定,足以证明众泰汽车产品的安全性与可靠性。

正是众泰汽车对于生产工艺的极度苛求,才造就了众泰汽车的高质量,众泰汽车将继续以“高”智能、“高”体系、“高”质量、“高”标准打造世界知名品牌,铸就产品品质之美。

创新驱动 全方位深化改革

风云际会,江湖再起。2019年,众泰汽车将在“3.0计划”、“五新”策略以及与时俱进的“513”战略的引导下,继续深入推进创新升级,以“三现主义”狠抓“五不放过”,让“品质与品牌”成为众泰汽车的全新价值观,创新集团化、国际化和专业化的跨越式发展道路,加快资源整合,进行集约化发展,带动战略、人才、技术、质量、服务等领域的全方位提升,形成全面的综合管理运营体系,持续打造紧跟时代和消费者需求发展的智美中国车,书写众泰汽车集团化战略的第一篇章。

入手科鲁泽 Redline 让“颜值与经济齐飞”

本报记者 朱占华 文/图



雪佛兰的科鲁泽Redline

不少刚入职的年轻人觉得,成熟的一大标志是拥有一辆属于自己的爱车。雪佛兰的科鲁泽Redline被很多年轻消费者定为首款车型的目标,因为它被称为“颜值与经济齐飞”的运动“小钢炮”。

据许昌骏达雪佛兰4S店总经理孙磊介绍,科鲁泽Redline的红黑酷炫配色,让很多到店买车的年轻消费者“第一眼”就看中了。科鲁泽Redline的红黑配色+前脸大开口充满运动感,力量感爆棚。内饰上,科鲁泽Redline依然采用红黑配色,而且整个空间都有红线勾勒,很酷炫。

科鲁泽Redline不仅外观和内饰够给力,性能也很出色。就以售价为8.99万元的科鲁泽Redline 320T双离合快版来说,该车搭载320T双喷射涡轮增压发动机,不仅完全符合国Ⅵ排放标准,而且动力也十分强劲,日常在城市道路上行驶完全够用。匹配6速DCG智能双离合变速箱,换挡平顺,刹车反应快。百公里综合油耗5.2L,周末自驾和朋友短途出去玩,完全不用担心油耗的问题。而且现在到许昌骏达雪佛兰4S店购买科鲁泽,可以享受发动机、变速箱等主要零部件8年或16万公里的原厂质保服务,真是买车实惠、用车无忧。

科鲁泽Redline配备了全新一代MyLink+智能车载互联系统、8英寸全彩多点触控电容屏,保证用户视觉无死角;配备了USB/AUX接口,可轻松实现百度CarLife、Apple CarPlay手机互联,使驾乘者时刻畅享互联生活的便捷与乐趣。

安全方面,科鲁泽Redline车身高强度钢使用达到了63%,撞击缓冲区可将碰撞时的冲击力平均分散到全车身,从而避免乘客遭受碰撞伤害。除此之外,科鲁泽Redline还配备了ESC电子车身稳定系统、TPMS数字独立胎压监测、机油寿命监测、外后视镜电加热、倒车影像、安全气囊、儿童座椅接口ISOFIX等配置,让安全随行。

售价9.99万元至12.39万元 ——到许昌超越上汽大众4S店买全新一代Polo Plus 首付低至一成

本报记者 朱占华 文/图



全新一代Polo Plus

全新一代Polo Plus是Polo的全球第六代车型,是新一代城市越级两厢车的行业标杆。作为国内最受欢迎的两厢车,Polo深耕车市18年,以自信与活力开启发展新篇章。近日,记者从许昌超越上汽大众4S店获悉,为了让消费者轻松购车,现在到该店购全新一代Polo Plus,首付低至一成。以全新一代Polo Plus的售价9.99万元至12.39万元来算,如果买全新一代Polo Plus低配置车型,最低首付还不到1万元,消费者还可享受最低日供50元的金融礼包(限量供应)。

全新一代Polo Plus采用全新锋锐设

计理念,立体双V引擎盖、Arrow-shaped箭形双腰线、酷黑流光车顶等富有情感力量的造型元素,彰显动感活力。全新一代Polo Plus的长、宽、高分别为4053mm、1740mm、1449mm,轴距为2564mm,宽高比已接近全新凌渡,驾乘空间显著扩大。5种颜色和5款内饰,活泼的彩色面板让座舱不再单调。全新一代Polo Plus全系标配Beats Audio潮牌音响系统、全玻璃屏无边框设计的8英寸智行多媒体导航系统、全景天窗等,令视听享受优质有趣,也为车内增添高级感与时尚度。

作为一款为城市而生的座驾,全新一代Polo Plus带来灵动可靠的驾驭体验。1.5L发动机的最大功率为83kW,百公里综合油耗为5.5L,“高效低耗”的特性尤为适合家用。该发动机匹配两款经典变速箱,驾驶平顺性出众。得益于高强度车身结构、融合舒适性与操控性的底盘系统、全系装备的XDS+电子差速锁等,新车在弯道、制动、静谧性上均有出色表现。再加上Drive-focus驾舱设计、一体包裹式运动座椅,及长度、高度可调的多功能动感方向盘等赛车风格装备,让驾驶者在城市赛道上尽享飞驰快感。

飞度“绽放橙”

炫目来袭

——到许昌广威广汽本田

4S店购车最高可享36期零利息

本报记者 朱占华

好看的颜色会让人心情舒畅。飞度的新车色“绽放橙”,加上潮跑版专属的“绽放橙”配色,还有天空蓝、鲜韵绿、冰河银、海洋蓝、瑞丽红、塔夫绸白,截至目前,飞度已经有7种颜色供消费者选择。“绽放橙”的飞度蕴藏着无限的活力,极具运动风的外观设计,宽开口设计和展翼形状将动感前脸完美塑造,侧面刀锋式双腰线带来“超跑”感觉。飞度全新设计的尾灯,展露出更加饱满的设计感。15英寸酷黑轮毂、动感立体式前脸、劲酷运动尾翼、后保险杠导流件、一键式防夹电动天窗,飞度帅到没有朋友。

飞度势必成为追逐潮流的年轻人最好的“玩伴”,内外兼修才能够称为“实力派”。飞度的长、宽、高分别为4096mm、1695mm、1525mm,轴距为2530mm。得益于Honda独有的车内空间设计“MM”理念,飞度创造出同级车型无法比拟的空间优势。帅气有型的座舱、潮酷运动座椅、真皮换挡杆、真皮运动方向盘,除了肉眼可见的高“颜值”外,飞度还具有让人真真切切感受到的“内涵”。

在动力方面,飞度作为“平民超跑”绝非浪得虚名,强劲动力和灵活操控让人欲罢不能。飞度搭载的发动机,是拥有i-VTEC和缸内直喷技术的地球梦科技发动机,匹配CVT无级变速器,换挡平顺,百公里综合工况油耗低至5.3L,再加上换挡拨片、一键启动、Idle-stop发动机节能自动启停系统、ACE高级兼容性车身结构、ESS紧急刹车警示系统等,前麦弗逊独立悬挂加扭力梁式半独立悬挂,让消费者以高动力加低能耗收获更多的驾乘乐趣。

外观好看、空间大、动力强、操控强的飞度推出的分期购车优惠政策也非常让人心动。7月1日至8月31日,到许昌广威广汽本田4S店体验并购买飞度,最高可享36期零利率。心动就赶快行动吧!

抓住二手车市场发展的新机遇

侯力强

目前,市场上的二手车越来越多。早在5年前,我市就有不少商家进入二手车市场,以期从中分得一杯羹。但近两年,二手车市场仍然是不温不火,之前进入的商家要么想退出,要么想缩减规模。

为什么?因为二手车市场看似是一块大蛋糕,但是产业链条相对单一,要想实现盈利并没有那么容易。不过,笔者认为,二手车市场将迎来发展的新机遇。如果商家能抓住这个新机遇,实现盈利也不是不可能的。

5G时代的到来是个新机遇。电商平台的崛起是二手车市场的一大特色,即将到来的5G时代会使这一特色更加明显。如今的电商平台已经开始从原来注重扩张速度转向注重构建盈利模式,并为这个行业注入了诸多科技元素。如今,越来越多的电商平台开始利用大数据建立科学的二手车定价模型和评估系统。特别是电商平台坚持的车况信息公开、明码标价以及在一定期限内的退换承诺,让消费者购买二手车更加放心和省心。同时,二手车电商已经纷纷布局线下实体店,并在金融和新车领域发力,从平台创立之初的模式之争转向精细化运营,随之而来的是消费者对二手车电商平台的信任度提升。此外,二手车电商在物流和客户体验方面投入了巨大的人力、物力,完善了物流保障体系等服务链条,实现了二手车“买全国、卖全国”,对行业的贡献有目共睹。

新能源汽车发展也是个机遇。新能源汽车是全球汽车产业的发展方向,随着保有量的日益增长,新能源汽车逐渐进入置换期。但是目前消费者对购买新能源二手车顾虑重重,车商对如何收购和销售新能源二手车也比较迷茫和谨慎。因此,确立新能源二手车的残值管理、“三电”系统检测评估等标准和方法时间紧迫,需要行业组织和政府部门解决新能源汽车消费者的痛点,推动新能源汽车市场可持续健康提升。

二手车拍卖是个新机遇。我国二手车交易长期以来效率低下,难以形成规模。近年来逐渐形成的二手车拍卖平台在一定程度上丰富了市场车源供给。拍卖对于二手车交易来说有两大贡献,一是通过拍卖中的供求关系,最终形成价格机制;二是可以提高交易效率,从而降低交易成本。因此,应推进二手车拍卖,增加有效供给,提高交易效率。

二手车交易做好了,利润不见得低于新车,尤其是在新车销售越来越疲软的当下。笔者希望更多商家抓住二手车市场发展的新机遇,为消费者提供方便,为自身经营拓展空间。