

许昌恒悦北京现代4S店

新一代ix25 首付低至一成

□ 本报记者 朱占华 文/图

昨日,记者从许昌恒悦北京现代4S店了解到,现在到该店购买新一代ix25除了现金直降外,还可以享受最低一成首付、最高36期免息、5000元置换补贴等优惠政策。

新一代ix25的犀利夸张前脸、双拼色车身、悬浮式车顶、小幅溜背造型,尽显“轻时尚”设计风格;充满肌肉力量感的侧身腰线、贯穿式尾灯、轮毂上方突出的叶子板造型,更显活力。

新一代ix25的长、宽、高分别为4300mm、1790mm、1620mm,轴距为2610mm,车身尺寸和竞争对手缤智保持一致;配备的12.3英寸超大尺寸数字仪表盘、10.4英寸立式悬浮中控屏和飞机式换挡杆,科技感十足;宽敞舒适的车内空间和超大的全景天窗,为用户带来优越的空间体验。新一代ix25搭载的百度智能网联3.0系统,智能交互功能和操作便利性比上一代车型有了大

幅提升,对追求智能设备应用体验的年轻人有非常大的吸引力。

动力方面,新一代ix25搭载的全新Gamma II 1.5L发动机,动力输出效率提升5%,燃油效率提升1.2%,配合全新的智能CVT变速箱,在提供澎湃动力、平顺换挡的同时带来出色的油耗经济性,百公里综合油耗仅为5.3L。

记者开着新一代ix25行驶在许昌的大街小巷,在车辆转向过程中,盲区显示系统可根据转向灯信号将该侧后方影像投射至中控屏,避免变道时侧后方盲区车辆带来的安全隐患;百度智能网联3.0系统提供了相当丰富的功能应用,百度CarLife、百度地图、导航等一应俱全,语音指令功能让记者全程只需专心开车,大大提高了用车便利性。如果同行的朋友开的也是新一代ix25,相互之间还可以通过导航互联分享位置,联系起来非常方便,增加了组队出行的驾驶乐趣。



许昌恒悦北京现代4S店展示的新一代ix25

奇瑞汽车2020年第一款新车

全新一代瑞虎7已经到店

□ 本报记者 朱占华 文/图

近日,记者从许昌奥宇奇瑞4S店获悉,奇瑞汽车2020年第一款新车——全新一代瑞虎7已经到店并开始预售。预售期间,前10000名成功订购全新一代瑞虎7的消费者,可“抢鲜”独享惊喜“四免四礼”:3年免息、5年10次免费基础保养、终身免费道路救援、终身奇瑞“雄狮智云”智能网联系统基础流量免费;最高7000元置换补贴、购车送价值2999元高品质太阳膜和空气净化器、通过官方商城购车最高得777元红包、发动机10年或100万公里超长质保。

据许昌奥宇奇瑞4S店销售经理王志刚介绍,全新一代瑞虎7不仅拥有运动、优雅的外观设计,还具备先进精良的智能驾驶系统、丰富的科技配置、高效的动力总成以及可靠的产品品质,是一款“面面俱佳”的紧凑型SUV。

全新一代瑞虎7配备支持20项ADAS功能的智驾辅助系统,可以实现L2级智能驾驶。FAPA全景探测全自动泊车系统等安全驾驶配置,为用户带来更加从容的驾驶体验。

全新一代瑞虎7搭载的“雄狮智云”智能网联系统具备人脸识别控车、全系统手机互联、实时远程控车以及在线音乐、美食搜索等车联功能,配备的AI增强型语音交互支持46种方言识别,新增声源定位、上下文理解功能,识别更精准,交流更简单,让用户彻底告别“听不懂、不明白”的操作窘境。全新一代瑞虎7还首搭手机智能蓝牙钥匙、带智能除雾的双区恒温自动空调、便捷电子儿童锁等丰富配置。

全新一代瑞虎7搭载1.5T涡轮增压发动机,传动系统采用9CVT无级变速箱或6MT变速箱,为用户提供更从容、舒畅的驾驭体验。



许昌奥宇奇瑞4S店展示的全新一代瑞虎7

2020年展望:北京现代用实力提升品牌形象



许昌亿阳北京现代4S店展示的领动

□ 本报记者 侯力强 文/图

“2020年,北京现代仍将持续深耕‘技术品牌’,用实力提升品牌形象。”近日,展望2020年的车市,许昌亿阳北京现代4S店市场部负责人林丹对记者说。

2020年,中国乘用车市场正式进入存量竞争时代,市场竞争将更加激烈。在全新的市场竞争格局下,北京现代仍将继续通过新技术的不断导入,以新产品为依托,为用户带来更优质的体验。

在2020年开局阶段,现代汽车两大动力总成系统同时荣获美国权威汽车杂志评选的“2020年度全球十佳发动机与动力系统”奖项,海外版Kona EV搭载的150千瓦动力系统和海外版第十代索纳塔Smart Stream 1.6T发动机,分别代表着现代汽车在新能源和传统内燃机动力方面最先进的技术成果,引领了全球动力系统的发展潮流。

林丹说,秉承现代汽车以技术为核心的发展思路,在2020年,北京现代仍将着力导入全球领先的智能科技,坚持

打造北京现代的“技术品牌”标签,重塑品牌形象。北京现代旗舰级轿车第十代索纳塔即将问世,届时,这款全新产品将成为北京现代首款出自现代汽车全球模块化平台i-GMP的车型,将搭载现代汽车在发动机技术和平台技术上突破性创新的CVVD连续可变气门正时系统,以全球顶尖的技术实力,帮助北京现代全面提升品牌形象。

林丹说,除新平台和新发动机技术外,今年北京现代还将持续深耕新能源领域,年底将有9款新能源汽车问世,其中将于一季度上市的非斯塔纯电动版,将是北京现代首款中级纯电动轿车,其NEDC标准综合工况续航里程达490公里,工况能耗仅为12.7千瓦时/百公里,每公里行车成本仅6分钱。

林丹自信地说:“2020年北京现代将着力围绕新产品、新技术、新体验、新品牌塑造全新的品牌形象。除此之外,北京现代还将延续17年来的品质经营理念,以多维并举、同步前行的姿态继续突破自我,实现品牌的蝶变。”

春节前车市:保养者扎堆,“大车”卖得好

□ 本报记者 侯力强 文/图

近日,记者走访车市时了解到,春节前的车市分外热闹,我市多家汽车4S店和维修店都进入了节前保养和维修高峰期。汽车4S店内人流量明显增加,赶在节前挑一辆“大车”的消费者不少。

汽车4S店和维修店
迎来业务高峰

“这几天来维修、保养的车辆特别多,每天到店车辆超过50辆,维修师傅全部上岗还忙不过来。”我市北环路一家汽车4S店负责售后的陈小姐告诉记者,每年春节前后都是汽车保养、检测的高峰期,建议车主提前预约,以免长时间等待。在许昌玛吉斯轮胎专卖店,前来更换轮胎、机油的消费者络绎不绝。

我市东城区一家自主品牌汽车4S店的保养技师胡师傅建议,准备出远门的车辆的确需要进行维护、检查,不出远门的话就不必赶在这个时候进店保养,可以等到春节后。

买车者增多
“大车”卖得好

“近两个月真的是忙晕了,你再迟点来买车的话,可能就来不及在节前提车了。”某汽车4S店负责人蒋先生对记者说。这样火爆的情形,近日在许多畅销品牌汽车4S店中很常见。

大容量SUV这两年十分畅销。在车市走访时,记者留意到节前因为车源紧张,部分SUV出现了提车难现象,有的消费者为了赶在春节前开上新车,不惜加价“插队”购买“大车”。

此外,节前买新能源汽车的消费者也不少,除了上牌便利外,现在许多新能源汽车的续航里程增加,充电设施增多,而且开起来节能省钱,不失为春节外出旅游、回家的一个好选择。

需要提醒大家的是,如果不是急需用车,消费者大可不必在春节前购车,因为此时车价相对较高。春节后,许昌报业传媒集团将会推出车价低、车型全的大型春季车展,为消费者带来购车良机。



春节将至,到许昌玛吉斯轮胎专卖店换轮胎的消费者明显增多

上汽荣威: 逆势破局,品牌向上

——上汽荣威许昌宜飞4S店总经理肖东谈品牌发展

□ 本报记者 任萌

2019年,70%的车企利润下滑。在这种大环境下,上汽荣威当年12月的销量高达47132辆,环比增长32%,全年累计销量突破42万辆,同比增长4%,成为唯一连续4年实现销量增长的中国品牌。昨日,上汽荣威许昌宜飞4S店总经理肖东在接受采访时告诉记者,上汽荣威在2019年强劲崛起、逆势破局,实属不易。

■多点开花是品牌领跑关键

上汽荣威用新思路寻求突破,作为目前车市的新锐力量,产品力深受推崇。肖东认为,当前的车市,年轻消费者已经成为主要的消费群体,而带有互联网性质的商品更能吸引这些消费者的关注。2016年,上汽与阿里巴巴集团强强联手,推出了“全球首款量产互联网汽车”荣威RX5,开发了互联网汽车新品种。2019年下半年上市的RX5 MAX搭载采用阿里YUN OS系统的智能车载互联系统(斑马智行),开天窗、导航、开空调都可以用阿里YUN OS系统来操作,达到无人驾驶L2水平,进入车内通过人脸识别可以自动启动,导航也由模拟导航改为实景导航。

过去10年,很多汽车品牌都是靠着SUV车型的增长红利过日子,随着SUV的销量下滑,这种“把鸡蛋放在一个篮子里”的做法,让不少车企在2019年受到了严重影响。

“作为自主品牌产品谱系最全面的一个,荣威品牌不仅SUV产品做得好,还推出了多款轿车和新能源汽车产品。”肖东告诉记者,这种多点开花、全面布局的战略使荣威在车市寒冬里受益明显。以轿车为例,荣威i系列2019年12月全国销量为20908辆,同比增长27%;新能源汽车方面,荣威Ei52019年12月全国单月销量突破5000辆,在经历补贴滑坡的情况下,表现依旧可圈可点。

■先进技术是品牌向上根基

肖东介绍说,2019年,许昌车市整体销量不足6万辆,上汽荣威却逆势增长,凭借的正是由先进技术构筑的硬实力。

2019年,荣威RX5 MAX搭载的“中国最强2.0T”发动机,峰值扭矩达370N·m,匹配高效可靠的6挡湿式双离合变速箱,轻松拖拽大飞机前行,充分证明了其精工品质和高端技术。

记者了解到,上汽每年的研发投入在中国车企中一直都是数一数二的。除了本土的研发中心外,上汽还拥有英国、韩国等多个海外研发中心,让荣威成为采用世界领先技术的中国品牌。

肖东认为,上汽荣威代表了中国汽车品牌向上的强劲力量,为中国汽车企业树立了榜样。虽然2020年的市场环境仍然不容乐观,但是以“芯动2020+战略”为基础,上汽荣威将会打造电动化率更高的产品体系,让新能源市场成为上汽荣威2020年销量强劲增长的重要保障。

2020年,上汽荣威许昌宜飞4S店将继续秉承提供“最佳客户体验”的初心,致力于将上汽荣威高科技理念和汽车生活方式引入更多许昌家庭。

上汽名爵:

迎合年轻消费者,打造全球品牌

——上汽名爵许昌广润4S店总经理连杰谈品牌发展

□ 本报记者 任萌

2019年,上汽集团整车出口及海外销售共计35万辆,同比劲增26%,占中国车企海外总销量的33%,可以说,海外每卖出3辆中国车,就有1辆是上汽出品的。

“2019年,上汽旗下的名爵连续3年销量居运动汽车品牌第一位,其中,海外销量同比猛增90%,位列中国出口单一汽车品牌第一。”近日,谈及2019年的品牌发展,上汽名爵许昌广润4S店总经理连杰激动异常。

■国内不“小众”,国外很“大众”

记者了解到,2019年,名爵的总销量为29.8万辆,相比2018年的27万辆略有增长。其中,国内销量不敌2018年,但海外销量全年累计为13.9万辆,贡献了近50%的总销量。

连杰告诉记者,上汽在2015年制定旗下两大自主品牌差异化发展战略时,首次将名爵定义为上汽集团完全拥有的国际化品牌,另一自主品牌荣威主攻国内市场。

早在2011年,上汽集团就成立了海外经营筹备组,但是随着产品技术的提升和企业综合体系的扩容,直到2018年上汽乘用车才宣布进入“国际化元年”。2018年,名爵海外销量达到7万辆,比2017年增加了近5万辆。2019年,名爵的海外销量持续大幅增长,销量比重也从2018年的26%提升至46.6%。

“2020年,上汽名爵会继续重视海外市场,成为外国人熟知的‘大众’品牌,当然,不能以放弃国内市场为代价。”连杰认为,随着在国内市场上的销量不断增长,名爵已经不再是“小众”品牌,希望在新的一年里能赢得更多许昌消费者的信赖。

■新车集体发力,赢得全球认可

“2019年,名爵ZS被称为‘全球潮酷单品’。如果你是名爵ZS车主,恭喜你,跟很多年轻人一样,你走在了世界潮流的前列。”连杰告诉记者,2019年,上汽名爵快速上新,推出了2019款名爵6 20T和50T、纯电动名爵EZS、插电混动名爵eHS等新车型。

截至目前,名爵ZS已在英国、澳大利亚、泰国等30多个国家上市,并夺得多个细分市场第一。“高性能荷尔蒙SUV”名爵HS凭借高品质和“7秒破百、36米刹停”的高性能,已进入英国、澳大利亚、新西兰、泰国以及中东国家,提高了名爵的国际影响力。

“首款符合欧洲标准的纯电动SUV”名爵EZS于2019年3月在国内上市后,先后进入英国、挪威、新加坡等国家,并迅速成为英国最畅销的纯电动汽车之一。德国最大的专业权威媒体《Auto motor sport》杂志高度评价名爵EZS:“这辆中国车几乎可以媲美大众新能源车。”

■发力新能源车市,打造全球品牌

连杰告诉记者,除了传统燃油车持续热销外,名爵新能源车型在全球快速崭露头角,推动2019年上汽新能源汽车海外销量超过1.4万辆,订单量不断增长。2019年,名爵畅销包括英国、挪威、德国等发达国家在内的60多个国家,品牌全维度向上,以“上汽新四化”硬核实力,重写全球汽车产业格局。

剑指全球,只是上汽名爵“全球布局、跨国经营”的表征。事实上,上汽名爵正从中国走向世界,多点开花,连点成线,连线成面,借出东风,定全球大局。2020年,上汽名爵,后劲可期。