

融合力量与时尚的雪佛兰新锐SUV创界值得拥有 许昌骏达让你在家门口试驾

□本报记者 朱占华 文/图

外观更运动、性能更强悍的雪佛兰新锐SUV——创界，作为通用汽车新一代全球车型，以智驱科技打造高效动力系统，搭载第八代Ecotec 435T智能直喷涡轮增压发动机，配备全面升级的“第二引擎”全新一代MyLink+智能车载互联系统以及先进的智能科技安全配置，以领先同级别车的产品实力，深受“爱车一族”的青睐。而且，创界全系车型均可享受发动机、变速箱等动力总成主要零部件8年或16万公里原厂质保服务，以及每年100G“OnStar安吉星车联应用免费流量”政策，更是为“爱车一族”的自驾带来安心、便捷的用车体验。为了便于消费者购车，许昌骏达雪佛兰4S店(简称许昌骏达)推出了免费上门试驾、签单、续保等活动，让你在家门口就可以试驾。

据许昌骏达总经理孙磊介绍，融合力量与时尚而打造的创界采用雪佛兰以“生命力美学”为核心的全新一代家族设计原理，以先导概念版SUV FNR-CarryAll为设计原型，并从雪佛兰传奇跑车型科迈罗及经典跑车型科尔维特的设计中汲取灵感，完美演绎“高性能”与“全功能”的双元设计内

涵。充满肌肉感的线条与极具辨识度的家族式双格栅设计、流畅而平滑的悬浮式车顶设计、Boxing车身折线等前卫元素融合雪佛兰经典SUV造型，塑造出创界纯正的美式SUV形象。

在刚毅的外观下，创界拥有精致舒适的座舱氛围。创界采用雪佛兰家族经典的飞翼式双座舱设计，真皮座椅、真皮运动方向盘以及采用大量软包覆材质的内饰，带来领先同级的舱内质感；内嵌式8英寸中控显示屏、劲风空调出风口、双炮筒运动仪表盘、平底运动方向盘和副驾驶位手套箱处设置的扶手，为车内营造出强烈的运动气息；2640mm轴距及接近全平的后排地板设计，宽视全景天窗，为用户带来舒适、宽敞的乘坐体验。创界灵活多变的储物方式，和最大可扩充至1375L的储物空间，为用户带来了极大的便利性和极高的空间利用率。创界搭载了全新一代MyLink+智能车载互联系统、全系标配全新一代安吉星智能车联系统，提供碰撞自动求助、紧急救援协助、道路导航、远程操控和车况检测等7大类20多项服务。

作为通用汽车全球新一代车型，雪佛兰创界搭载第八代Ecotec 435T(1.3T)智能直喷涡轮增压发动机，分别匹配9速HYDRA-



创界值得你拥有

MATIC手自一体变速箱与CVT智能无级变速箱两款成熟高效的传动系统，为社会新锐群体带来更纯正的SUV驾控体验，带来百公里加速仅需9.1秒、百公里综合油耗低至5.9L的绝佳用车体验。

此外，创界稳定扎实的底盘系统，具有优秀的操控稳定性、良好抗侧倾能力和迅速敏捷的转向响应。创界9AT车型配备了智能四驱系统，在任何工况下均能实现手

动控制断开，并可在0.2秒内快速响应切换，大幅减少四驱与前驱模式切换中产生的能耗损失。加上强劲的动力输出、EHT-10SA增强型上坡辅助，创界拥有强悍的脱困能力和爬坡能力。值得一提的是，创界车身19°的接近角、24°的离去角和5.6m的转弯半径，让用户开着创界可轻松应对弯道并快速绕开障碍物，全面彰显专业的SUV操控性能。

自主品牌拉开“价格战”大幕

□本报记者 任萌 文/图

随着国内疫情的好转，各大汽车厂商相继复工复产，我市多家4S店也恢复正常营业。近日，记者走访多家车商了解到，消费者压抑的汽车消费需求短时间内不会完全释放，面对严重下滑的销量，多家车商忧心忡忡。进入4月，不少汽车自主品牌主动打出优惠牌，拉开了车市“价格战”的大幕。

■主动降价，自主品牌迎合消费者需求

“打铁还需自身硬”，市场上最终还是要靠产品说话。对于自主品牌来说，当前主要依靠的还是“性价比”。进入4月，记者从许昌晨飞哈弗旗舰店了解到，为满足广大消费者的购车需求，长城哈弗再度使用了“降价”大棒，开启了新一轮的“价格战”。

记者了解到，哈弗汽车从即日起至4月30日，将从三个方面给消费者优惠，包含现金促销、金融贴息和专享限时置换礼等。其中，现金促销金额在3000元至2万元不等，而金融贴息在1100元至9000元不等，专享限时置换礼则在4000元至1.1万元不等，涉及的车型有哈弗H6、H2、H4、H9、F5、F7等多款车型。

无独有偶，作为近年来增速迅猛的自主品牌，东风风光也在近日推出了购车巨惠活动。记者从东风风光许昌风光4S店了解到，为让利给许昌消费者，该店即日起正

式推出“春风计划”优惠购车活动。

该店总经理黄小亚告诉记者，此次“春风计划”中，售价6.29万元起的东风风光580最高可享1.3万元现金优惠，还可加享5000元的置换补贴及2000元的金融补贴，综合优惠高达20000元。售价5.69万元起的东风风光S560最高可享4000元现金优惠，还可加享3000元的置换补贴及2000元的金融补贴，最高优惠9000元。

记者在采访中了解到，部分合资品牌车企纷纷降价，部分轿车价格逼近自主品牌，这也使自主品牌被迫打“价格战”。

■产能受限，部分豪华品牌“一车难求”

与自主品牌主动降价的情形对比，一些豪华品牌的境遇则十分安逸。进入4月份，豪华品牌车市“一车难求”。对此，一些品牌经销商表示，涨价或不可避免。

目前，国内汽车行业逐渐出现两极分化的现象，豪华品牌车辆库存不足比较明显，而自主品牌及部分合资品牌的库存较大。受疫情影响，华晨宝马沈阳工厂原有1月、2月配额订单推迟到3月、4月份生产，导致原有的3月、4月份配额订单无法按时生产，需要从系统内部取消生产计划，受影响的车型包括宝马3系国产长轴距版、宝马X3、华晨宝马1系三厢版、华晨宝马5系长轴距版。华晨宝马即将面临脱销。

此外，就在国内疫情得以有效控制之时，



图为东风风光许昌风光4S店展出的风光580

疫情却在世界多个国家持续蔓延。日前，奔驰、宝马、奥迪、沃尔沃、大众等汽车行业“巨头”宣布，暂停在欧洲及美国大部分工厂的生产以应对疫情。目前，全球累计停产的整车工厂总数已超过100家。受此影响，国内进口车型的供给出现严重不足。

“疫情期间，不少国外车企被迫停产。这样的消息，对于自主品牌无疑是一大利

好。”长安欧尚许昌恒兴体验中心总经理黄东明认为，国内疫情控制效果已经初现端倪，生活生产秩序均得到有效恢复。从现阶段对疫情的控制来看，国内市场将更早恢复至较高交易量，自主品牌此时大打“价格战”，就是要提前抢占市场。某自主品牌负责人告诉记者，这一波自主品牌打“价格战”，将成为不少车型的“生死之战”。

东南汽车：战“疫”复工，尽显企业担当

□本报记者 侯力强 文/图

记者从东南汽车许昌鸿通4S店了解到，该店在抓好店面全面消毒、战“疫”复工的同时，积极推进多领域的创新营销模式，关爱员工、关爱车主，尽显企业担当。

近日，一段《让世界充满爱》的爱心短视频刷屏网络，受到网友和媒体的广泛关注和好评。微信朋友圈、抖音、《福建日报》、东南网、今日头条等主流媒体纷纷转发，东南汽车在特殊时期用短视频感动着身边的每一个人，向社会展示了东南“汽车人”守望相助、共克时艰的温情。

东南汽车为车主提供免费检测、免费消毒、免费空调滤芯升级、免费延期保养、免费送车上门等多项暖心服务；为致敬在抗疫一线的英雄，还推出了专属优惠购车政策。实力用“芯”关爱每一位顾客，推出“N95级别”健康车型，让每一位顾客购车放心、用车安心。此外，东南汽车还制定了一系列帮扶措施，帮助经销商伙伴们平稳经

受疫情的考验。

东南汽车加速推进营销变革，开启了“云团购直播Show”等线上营销活动。截至目前，东南汽车直播活动累计获得超300万人次观看量，获取意向订单近2000个。除此之外，销售团队推出全景VR展厅、线上预约试驾、一键下单购车等举措，千方百计把疫情造成的损失补回来。

相比疫情期间其他品牌多以官方直播为主，直播尚未常态化的情况，东南汽车全力支持全国各地的经销商开展线上营销工作。“东南主播星计划”的活动则设立千元奖励助力经销商利用直播进行集客及售车。从官方直播到经销商直播，从单一地区到全国覆盖，营销方式的快速调整，不仅体现着东南汽车对于线上、年轻化营销的理解与重视，还体现了东南汽车与经销商伙伴相互理解、同舟共济的协同力。

东南汽车许昌鸿通4S店负责人表示，东南汽车未来将进一步贯彻落实各级政府的统一部署，统筹兼顾防疫与稳经营



东南汽车许昌鸿通4S店每天严格对车辆进行消毒

市场，从而为打响中国汽车品牌、为新时代经济建设作出贡献。

双“战役”。同时，东南汽车将加快“强起来，走出去”步伐，蓄力开拓更多新的海外

主打“黑科技”，长安欧尚X7推出三款新车

□本报记者 任萌

昨日，记者从长安欧尚许昌恒兴体验中心了解到，3月底，长安欧尚推出了X7智能新品全新产品：自动尊享型、自动领航型、人脸识别全自动泊车太空逍遥版三款新车型，更适合中国消费者的智能SUV之选。

长安欧尚许昌恒兴体验中心黄东明告诉记者，长安欧尚X7自上市以来销量表现就十分亮眼，无惧车市寒冬逆势而上，实现了上市首月就销量破万辆的“开门红”。3月27日，长安欧尚趁热打铁推出三款新车型，分别以10.99万元、11.99万元和12.77万元的亲民售价“叫板”合资品牌SUV。

中国每年因疲劳驾驶引发的事故致使9万多人死亡，疲劳驾驶也是急需解决的问题。用科技为安全出行加码也是长安欧尚X7的一大亮点，它搭载了同级唯一的DMS驾驶员关怀系统，辅之以精准的人脸识别技术，时刻监测驾驶员当前的驾驶状态。当车速超过60km/h且驾驶员出现疲劳、左顾右盼、抽烟、打电话等风险行为时，该系统会及时通过仪表信息和语音精灵给予关怀提示，并搜索就近的停车休息区，卓有成效地将出行危险消灭在萌芽状态。

难停车，是新老司机都经历过的。要想停车简单快捷，长安欧尚X7 APA5.0一键全自动泊车系统来帮你。用户只需在车内启动自动泊车开关，或在车外使用手机App

或钥匙，该系统就可以完全接管车辆，智能控制车辆自动泊入(泊出)。值得一提的是，它甚至还能够实现连特斯拉Model 3都做不到的水平方向自动泊入(泊出)。

动力方面，这三款上市新车搭载“中国心”十佳发动机长安蓝鲸1.5TGDI发动机，最大功率为131kW，最大扭矩为265N·m，匹配7挡双离合变速箱，换挡直接、动力充沛，燃油利用率更高，非常适合城市出行。

黄东明介绍说，现在购买长安欧尚X7新车，官方还提供了7元补贴以及多重好礼，如500元现金购车抵用券、1500元车载健康防护豪华礼包(N95空调滤芯、空气净化器等)、15000元至至高综合优惠(金融、置换)等。

黄东明介绍说，现在购买长安欧尚X7新车，官方还提供了7元补贴以及多重好礼，如500元现金购车抵用券、1500元车载健康防护豪华礼包(N95空调滤芯、空气净化器等)、15000元至至高综合优惠(金融、置换)等。

黄东明介绍说，现在购买长安欧尚X7新车，官方还提供了7元补贴以及多重好礼，如500元现金购车抵用券、1500元车载健康防护豪华礼包(N95空调滤芯、空气净化器等)、15000元至至高综合优惠(金融、置换)等。

现在买车是否合适

侯力强

疫情的发生使终端汽车消费市场发生了不小的改变。往年此时，大型车展刺激汽车消费，各种促销非常热闹。而今年情况则不一样。对于消费者来说，现在买车是否合适呢？

襄城县的胡先生说，他以前一直在外打工，现在想在家照顾父母，打算买一辆10万元左右的车，新车、二手车，只要没有质量问题，都可以。其实，如果是“刚需”且资金充裕，消费者现在买车是划算的。如今4S店全面复工，长时间的业务暂停给经销商造成了极大的资金压力，为尽快回笼资金，很多经销商开始加大购车优惠力度以吸引消费者。

想要购车的部分消费者，想通过置换来升级自己的车辆。笔者走访得知，春季是二手车行业传统的淡季。今年又因疫情影响，为保证利益，收车者只能降低二手车成交价格。所以，此时各个渠道报价都不会太高。等疫情结束市场价趋于平稳后再卖车，或许是更明智的选择。

疫情后车价会如何呢？受到疫情的影响不少车企都宣布下调工厂产能，甚至是暂停工厂生产。这样做一方面是为了保障工厂员工的健康与生命安全；另一方面也是降低库存，减轻厂家和经销商的压力。那么在疫情彻底结束以后，部分品牌和车型尤其是原本就十分热销的车型，或许会出现车源短缺的情况，导致车辆无法在短期内交付，并且最终价格有可能会小幅上涨。而对于车源本来就相对充足，或者库存压力相对较大的品牌和车型来说，很有可能趁着疫情过后推出一系列的大力度促销政策，包括现金优惠、金融政策、增值服务等内容。

因此，疫情结束后车市会呈现出相对稳定的态势，价格的变动主要视具体品牌和车型而定。原本就热销、紧俏的车型，届时价格和车源可能进一步收紧；原本就处于促销状态的车型，届时的促销力度有望进一步加大。

因此，现在买车还是过段时间再买，不能一概而论，要视个人资金状况以及想买的车型不同而定。



购捷途X70M 享终身免费保养

□本报记者 朱占华 文/图

近日，记者从许昌瑞成捷途4S店获悉，捷途X70M已于3月23日上市，售价为6.49万至8.99万元。6月30日前购买捷途全系车型，70元起包牌、包税、包贷贷回家，购捷途X70M可享10年或20万公里超长质保，可享终身免费保养(限首任车主)。同时，为了让市民安全出行，该店还推出了零元升级车载新风系统、推出60辆半价车、老客户介绍新客户成功购车即享1000元现金补贴等优惠政策，准备买车的消费者抓紧时间到店抢购吧！

据该店市场经理王克辉介绍，自2018年8月首款车型上市以来，奇瑞控股捷途不断汲取用户建议、精进产品品质、完善产品布局。其中全新一代捷途X70、X70S、X70SEV、X70Coupe所组建的X70系列车型，更是凭借良好的市场表现及品质口碑树立了“全新国民好车”的形象。此次上市的捷途X70M是捷途X70系列最新的扩展与补充，也是为满足用户“刚需”打造的一款超值大SUV，是奇瑞控股捷途X70系列高品质的基本款。

捷途X70M长4755mm、宽1885mm，轴距2745mm，比哈弗M6大了一圈。捷途X70M有5座、6座、7座三种座椅布局，不仅选择更多样，且十分符合二胎大潮下全家出行的用车需求，为用户带来了超大、舒适的乘坐体验。

新冠肺炎疫情暴发后，安全健康的出行成为大家的聚焦点，不少汽车品牌及时推出了更高防御能力的车载新风系统，但汽车售价一般都在10万元左右。奇瑞控股捷途不仅投入3600万元给全国捷途车主免费升级车载新风系统，还直接在捷途X70M上搭载了车载新风系统。而且，这套车载新风系统还拥有PM2.5传感器、活性炭高效滤清器、负离子发生器等多项领先的技术，有效地提升了用户出行的健康保障，是复工复产后出行的好伙伴。

消费者买车时除了考虑购车成本外，对用车、养车成本也非常重视。捷途X70M作为一款“全新国民好车”，拥有奇瑞23年的造车经验积累、捷途20万车主的品质鉴证以及全球顶级供应商体系的支持，产品品质自然非常好。为了全面支持各行各业复工复产，奇瑞控股捷途投入10亿元，为3月23日至6月30日期间购捷途X70M的用户提供终身免费保养，可谓是买到即赚到。此外，捷途X70M整车10年20万公里的质保政策，在6万元级别的车型中非常少见。

王克辉说：“奇瑞控股捷途的每一款产品从研发开始，到生产、营销，所有的工作都围绕用户需求而开展。为了给用户更加便捷愉悦的购车、用车体验，奇瑞控股捷途快速布局了403家一级智慧4S店、1200多家二级网络店、300多家网4S店，形成线上、线下齐头并进之势。此外，为了给用户带来持续的惊喜和超值权益，奇瑞控股捷途不断完善“旅行+”生态圈权益和增值服务，扩充携程、方特、途居露营等异业联盟，打造了更加贴近用户需求的用车场景和出行生态圈。”



捷途X70M正式上市