

# 上汽通用五菱3月份销量排名国内车企第一

## 购新宝骏RS-5享巨惠

□ 本报记者 朱占华 文/图

近日,记者从许昌天勤宝骏体验中心获悉,在“一手抓防疫,一手抓经营”的战略指挥下,上汽通用五菱取得了汽车行业销量恢复最快的成绩,3月份终端零售突破13万辆,成为国内车企销量榜冠军!

据该中心总经理张广介绍,疫情暴发以来,上汽通用五菱以“不等不靠、自强不息、勇于担当”的精神,发挥强大的资源整合能力,打了一场坚实的复工、复产、复销攻坚战,成为整个汽车行业复工复产最早的企业,为销量的取得奠定了坚实的基础。目前,上汽通用五菱全国终端经销商门店开业率已经达到98%,为汽车行业复工复产起到了表率作用。值得一提的是,新宝骏始终走在抗疫第一线,在疫情刚暴发的时候,口罩成为紧缺物资,“人民需要什么,五菱就造什么”的上汽通用五菱开辟了口罩生产专线,其生产的“五菱牌口罩”只送不卖。目前,全国在有序的复工复产,为了给用户更为安心的出行,上汽通用五菱宝骏汽车用户免费提供口罩、救援援助以及免费更换空气滤芯服务,以及春季健康出行优惠等活动。

据张广介绍,4月30日前到店保养车

辆的用户,可享受单次保养8折优惠,单次保养最低仅为156元,空气清洗、除菌一次仅需168元。同时,购新宝骏RS-5至高优惠2.48万元、分期购车可享24期零利率、5000元置换补贴。医护人员、公务员等抗疫群体分期购车,不但可以免抵押,而且至高贴息8400元。售价为9.68万元至13.28万元的全擎在线智能家用新宝骏RS-5,作为新宝骏品牌下的首款车型,基于全新的R平台打造而来,由里到外都给人焕然一新的感觉。新宝骏RS-5的外观设计前卫大胆,满天星样式的前中网将宝骏汽车全新品牌LOGO融入其中,分体式的前大灯是宝骏旗下SUV的家族式风格。

新宝骏RS-5的长、宽、高分别为4570mm、1870mm、1720mm,轴距为2700mm,造就了宽敞、舒适的乘坐空间。星舰环抱式座舱设计,12.3英寸液晶仪表和10.25英寸中控屏幕、感应电动尾门极具科技感。其配备的国际知名品牌哈曼infinity音响,带来在智能方面,新宝骏RS-5搭载了L2级别自动驾驶辅助功能,ACC自适应巡航系统、五级主动安全防护系统、智能限速辅助系统、交通拥堵辅助系统。同时,新宝骏RS-5采用了最新的Alios车联网系统,具备车内语音操作、手

机App远程、在线终身无线升级等10项全能车联网系统。

许昌天勤宝骏体验中心每天都会对店面进行全面消毒,员工健康上岗,消费

者可放心到店试驾、购车、保养维修服务。同时该店还推出了免费上门试驾等服务,有需要的消费者可打电话进行预约。



全擎在线智能家用新宝骏RS-5

# “马自达百年庆生惠”等你来

□ 本报记者 朱占华 文/图

2020年,马自达迎来了品牌成立100周年的日子,同时,2020年也是一汽马自达成立15周年庆典。许昌正通一汽马自达4S店就此推出了“马自达百年庆生惠”活动,4月11日至12日到该店即可享受多重特惠、多重豪礼。进店试驾即送挪车牌;购车可享至高36期免息政策,付198元订车款即送价值3999元豪华大礼包;购车即享5年10桶免费全合成机油;医务工作者购车可享3000元专享优惠;置换购车最高可享8000元补贴;老客户介绍新客户成功购车,送700元油卡。

许昌正通一汽马自达4S店在售车型有全新一代阿特兹和CX-4两款车型。如果您是追求豪华和驾趣兼具的出色之人,全新阿特兹就是为您准备的。ALH自适应LED前大灯、360度全景监控系统、高档ADD彩色平视显示系统、MAZDA CONNECT 马自达悦联系统、I-ACTIVSENSE马自达智能安全辅助系统、MRCC自适应巡航系统、SBS中高速刹车辅助系统、带Carplay功能的悦联系统等10多项科技配置,让您置身未来驾趣。

全新一代阿特兹搭载的创驰蓝天原装进口SKY-G发动机,动力输出高效平稳;匹配赛车般换挡响应的6AT变速箱,驾驭人马一体,同时兼顾节能环保。全新一代阿特兹还配备了GVC Plus加速度矢量控制系统升级,马自达科技再度升级,全面提升转向响应性和行驶稳定性,过弯平顺自如,让驾驶更增乐趣,让乘坐舒适安心。全新一代阿特兹采用基于新一代创驰蓝天车辆构造技术升级的新底盘和高刚性新车身,以整体优化概念共同协作,实现卓越驾驶性能,更大幅提升乘坐舒适性。想体验更出色的驾趣,先试驾全新一代阿特兹再说。

追求动力年轻的您,CX-4一定不能错过。CX-4是一款超预期的未来派轿跑车型,它年轻而生。CX-4在高端纯粹轿跑SUV所独有的绝美比例基础上,采用新一代魂动设计语言和创驰蓝天车身构造技术,全新MAZDA CX-4实现更高格调美感与驾趣,兼具速度感与高级感的高水准设计、SUV车型中至佳驾乘体验。CX-4搭载高排量、强劲动力输出、线性加速的创驰蓝天发动机,配备了同级别车鲜有的、效率突出的新一代i-ACTIV AWD智能四驱系统,加上马自达独有“黑科技”GVC加速度矢量控制系统,让劲更足!

许昌正通一汽马自达4S店每天都会对店内进行全面消杀,确保员工健康上岗,并为到店客户准备了消毒酒精、体温计、口罩等,消费者可放心到店看车、试驾、购车、保养维修服务。



全新一代阿特兹

# “新政”刺激,许昌车市有望复苏

□ 本报记者 侯力强

“我们店汽车成交量不错,客户进店量正在逐步增加。作为一家深受客户信赖的老店,我们对今年的车市是有信心的。”昨日,许昌新希望雪佛兰4S店市场与数字化运营经理杨娟对记者说。

据杨娟介绍,为了把前两个月因为疫情带来的损失补回来,该店采取了一系列吸引客户进店的措施,起到了良好效果。第一,严格执行相关部门对复工的要求,每天按时对展厅、车间以及车辆进行消毒,让客户进店无忧。第二,推出优惠幅度颇大的促销活动,并通过直播等线上形

式联系客户。第三,在厂家的大力支持下,针对医护人员启动“天使关爱行动”,医护人员及直系亲属买车、进店保养均可享受特别礼遇。

面对疫情,我市已经复工的4S店几乎都开始“两条腿”走路——线下和线上同时进行,像直播看车、AR全景看车、线上购车、试驾送上门、维保免费上门取还车等无接触服务搞得也不亦乐乎。“我们在2019年10月就开始了网络直播卖车,疫情发生以后,我们加强了直播的频率,在很多平台开通了直播账号。”谈起眼下流行的网络直播,许昌新纪元别克4S店市场部负责人对记者说。靳志远说,从大年初七

开始,他就开启了每天一次的直播计划。每一场直播都是根据客户的需求而量身定制,直播涉及的内容有:品牌历史介绍、新车介绍、二手车知识科普、车险知识科普、售后用车保养常识等汽车相关业务,想消费者之所想,解销售者购车用车之疑惑。

“新政”的刺激,将为许昌车市注入新的活力。近一个月来,商务部连续五次提到要促进汽车消费,鼓励各地结合本地实际情况,出台促进新能源汽车消费、开展汽车以旧换新等措施,进一步稳定和扩大汽车消费。随着疫情得到控制,汽车的补偿性消费需求将迎来显著增加。以往出

于环保理念或自身习惯年轻人往往选择公共交通工具出行,但疫情期间的出行不便,让不少无车家庭意识到了私家车的必要性,这也就催生了无车家庭的首购需求。相关调查结果显示,受疫情影响,半数以上无车人群的购车计划明显提前,三、四线城市首购刚需人群将成为市场复兴的重点。

二手车市场也迎来好消息。据悉,按照“新政”规定,从5月1日起,二手车销售将按销售额0.5%征收增值税。从销售额的2%下降到0.5%,二手车行业增值税下降75%。许昌路一家二手车行的负责人表示,这一方面将显著降低二手车的流通成本,另一方面也将为二手车交易规模化发展提供更好的土壤。在这一政策的影响下,大企业会快速成长,经销商集团将全面进入二手车流通领域,二手车市场会出现大量的正规军。

据了解,名爵HS被誉为“行走的荷尔蒙SUV”,外观采用名爵家族最新的“感性力”设计语言,两侧自动感应双色全LED大灯内部采用熏黑处理,配以前脸“星耀力场”点阵式进气格栅,整体造型极具辨识度。名爵HS 30T车型搭载2.0T涡轮增压发动机,最大功率为170千瓦,峰值扭矩360牛·米,与之匹配的是6速湿式双离合变速箱;四驱版配备AWD智能四驱系统,百公里加速时间7.5秒。

“4月1日,郑州市人民政府办公厅发布郑州市关于促消费增活力稳增长若干举措。《措施》中提出,鼓励本地乘用车生产企业对消费者进行让利销售,2020年9月30日前,对郑州市整车企业生产的‘国六’标准新车,在本市每销售1台给予生产企业3000元补助。”连杰告诉记者,作为河南乘用车生产企业之一,上汽名爵为了让河南的消费者都可以享有上述优惠,决定凡河南省消费者购车,名爵全系车型在原有优惠基础上再直减3000元。

记者了解到,现在购买上汽名爵新车可享多重惊喜大礼,除了现金优惠外,消费者购车即可获赠安全防护礼包,包含医用口罩、酒精喷雾、防护手套、消毒湿巾等,让您购车全程放心无忧。

据悉,罗永浩将在直播中重点推介哈弗F7和哈弗H6。被誉为“国民神车”的哈弗H6在2011年正式上市,截至2019年12月底实现全球累计销量300万辆,强势冲入“300万辆俱乐部”,成功为中国汽车品牌树立功勋碑。哈弗F7与哈弗H6被称为“神车”兄弟连,也被网友亲切地称为Hfboys。哈弗F7作为哈弗旗下新一代的旗舰产品,凝聚了全球六大研发五大造型中心的400余位全球一流工程师、IT专家的智慧,匹配了国际一流的供应商资源,并在世界级智能工厂内精心打造而成,质量验证体系完全与国际接轨,拥有一身的“黑科技”。

“罗永浩+哈弗”这样的组合,为何能引发汽车圈、科技圈、直播圈的巨大关注?罗永浩常年任科技领域摸爬滚打,被称为“直男代表”。罗永浩的铁杆粉丝大多是关注科技的年轻男性,首场直播中80.5%流量是男性用户印证了这一点。而哈弗不断提升科技品质,在售车型中配置了多项“黑科技”,其客户群体与罗永浩的粉丝群体高度重合。

罗永浩与哈弗的“成功交友”是一个“强强联合”,也必将成车企营销史上的一段佳话。哈弗的加入,相信也会助力罗永浩坐稳“抖音带货一哥”的位置。究竟直播效果如何?让我们拭目以待。

# 现在买上汽名爵HS,享多项购车福利



图为上汽名爵许昌广润4S店展出的名爵HS。

□ 本报记者 任萌

随着疫情稳定以及一系列鼓励购车政策的出台,一度停滞的汽车市场迎来重启。昨日,记者从上汽名爵许昌广润4S店了解到,上汽名爵积极响应国家政策,推出多项购车优惠政策。4月30日前购买名爵HS的用户,可参加“1元抵万金”活动;6月30日前,购车名爵6可享8.18万元超低价,并提供“一成首付(8180元)购新车或超低月供30元起”的金融购车服务。

上汽名爵许昌广润4S店总经理连杰告诉记者,4月30日前,消费者购买名爵HS 20T自动四驱 Trophy超跑版车型(指导价12.98万元),只需要增加1元就可以享受配置、动力升级。其中,动力升级为将新车搭载的2.0T发动机至3.0T发动机,配置升级包含DreamAir座舱空气净化系统、全新斑马智行3.0系统、MGPI-LOT智能主动驾驶辅助系统、电子排挡、防夹电动尾门、LED渐进式转向灯、7英寸交互式虚拟仪表盘等。

# 罗永浩将与哈弗合作直播卖车



许昌慧宇哈弗4S店展示的哈弗H6 COUPE

□ 本报记者 侯力强 文/图

“买货看老罗,买车看哈弗。”记者从许昌慧宇哈弗4S店获悉,4月10日,罗永浩将携手第一个合作的汽车品牌哈弗,推出罗永浩直播带货以来最贵的产品。

罗永浩的“彪悍人生”一直广受热议,自直播带货后更是话题不断。作为一个挑剔的“匠人”,罗永浩所甄选的商品也卖出了不俗成绩,第一次直播带货支付交易金额超过1.1亿元,创下了抖音直播带货的新纪录,成为名副其实的“带货一哥”。此次罗永浩宣布与哈弗联手,引发消费者关注。

罗永浩这次联手的哈弗实力不凡,先听听近些年哈弗凭借旗下产品斩获的头衔:“连续十年国内SUV销量冠军”“单一车型用户超过300万”“自主品牌销售服务满意度第一”“国民神车”“畅销全球60多个国家,销售近600万”等。哈弗正印证了罗永浩的那句话:“彪悍的人生,不需要解释。”

# 一季度销量出炉,为车市重铸信心

任萌

4月8日,武汉解除封城,标志着中国的抗疫行动取得了阶段性的胜利。近日,多数车企也先后公开了2020年第一季度销量的“成绩单”。笔者注意到,尽管大多数车企的成绩并不乐观,不过随着工厂和经销商的逐渐复工,市场开始有所起色。对于中国汽车市场来说,最糟糕的日子似乎已经过去,车市逐渐回暖已成必然。

据官方数据显示,中国一汽2020年第一季度共销售整车607675辆,同比下降22.6%;生产整车556948辆,同比下降27.6%。乘用车品牌方面,红旗品牌一季度销售整车2.5万辆,同比增长84.7%;生产整车2.2万辆,同比增长75.4%。奔腾品牌销售2.2万辆,同比提升12%。虽然目前受疫情影响,车市不景气,但红旗和奔腾两个品牌销量逆势而上,表现抢眼。

今年第一季度,吉利汽车的总销量为206027辆,目前完成全年销量目标的15%。早在今年1月初,吉利将2020年的销量目标定为141万辆,同比2019年增长3.9%。不过受到疫情影响,吉利今年第一季度的销量和其他众多车企一样,都出现了较为明显的下降。即便如此,吉利今年1、2月的市占率达到了7.3%,为同期历史最好水平。

在众多合资品牌中,日系品牌表现不俗。日产中国2020年第一季度的累计销量为206551辆,同比去年下降39.9%;丰田3月份在华共售出10.18万辆车,去年同期减少15.9%,是首个月销量恢复至10万辆以上的车企。笔者认为,从上述数据中不难看出,由于收到疫情影响,不论是合资品牌还是自主品牌,今年第一季度的销量环比都呈下滑趋势。但从单月销量来看,各大车企3月销量环比2月都出现了几倍甚至十几倍的增长,已经快恢复到往日水平了。

根据中国汽车流通协会发布的数据显示,截至3月31日,经销商门店复工率达到95.5%,客流恢复率达到64%,销售效率达到61.7%。

此外,由于各地陆续在3月、4月出台了地方性的汽车消费刺激政策,对整个车市起到了提振信心的作用。国家对新能源汽车购置税减免和免征购置税政策延长2年,也对新能源汽车的销售起到了推动作用。

笔者认为,尽管距离车市消费全面爆发还有一段时间,但今后车市的表现会越来越越好。一季度销售成绩的出炉,已经为广大车企重铸了信心,相信已经到来的二季度,车市能完全恢复到往日的正常水平。

