爆款车型推荐之雪佛兰迈锐宝XL

□ 本报记者 朱占华 文/图

要说雪佛兰的哪一款车卖得好，雪佛兰9AT科技旗舰迈锐宝XL（以下简称迈锐宝XL）首屈一指。自2012年进入国内以来，迈锐宝家族累计销量超过66万辆，稳居细分市场主流地位。作为雪佛兰的明星产品之一，迈锐宝XL一直为消费者带来卓越的科技与产品体验。记者从许昌骏达雪佛兰4S店了解到，迈锐宝XL每个月在该店总销量中占比达到30%，堪称爆款车型。下面就让我们一起探索迈锐宝XL的魅力所在吧！

许昌骏达雪佛兰4S店展出的迈锐宝XL

记者在许昌骏达雪佛兰4S店看到，虽然下着雨，依然有喜欢迈锐宝XL的消费者在看车。在生命力美学设计原理下，迈锐宝XL以舒展的侧45度车身和溜背造型呈现流畅的轿跑车姿，用起伏的海浪主题车身线条和流转的光影型面贯穿整车；前脸采用了海浪式曜黑双格栅，配以造型新颖的LED星钻式头灯和LED鸥翼式日间行车灯；在铭牌、后视镜、轮毂等处均以红黑经典配色彰显个性动感，全系产品18英寸曜黑五辐叠浪式运动轮毂显得霸气十足，充分诠释年轻炫酷与时尚潮流气质。

迈锐宝XL车内，经典的飞翼式双座舱以黑色皮质大面积包覆，辅以炫红手工缝线，尽显酷炫气质与豪华质感；位于悬浮式中控台的8英寸高清全彩多点触控液晶屏分辨率非常高，可提供详尽的车辆状态数据。此外，其三辐真皮运动方向盘触感与观感俱佳，车内还有贴心设计的前排USB+Type-C多媒体连接口组合、后排双USB接口以及前、后排12V电源接口，更好地满足年轻群体日常生活娱乐需求。

在许昌骏达雪佛兰4S店和迈锐宝XL亲密接触之后，你是不是也心动不已，再加上现在到店购车即可享受以下优惠政策：购迈锐宝XL1.3T车型综合优惠4.6万元，购迈锐宝XL2.0车型综合优惠5.2万元。同时，消费者还可享受五重礼：任易贷，12万元24期零利息或首付低至5.4万元、长至60期超低利率贷款购车方案；任易换，非上汽通用品牌车辆置换补贴1万元，上汽通用品牌车辆置换可额外多享5000元；任易保，2年超级保险大礼包；任易送，登车踏板、皮质脚垫、尾箱遮物帘；任易享，新车健康礼包（包含8种礼品和底盘维护、车内消毒服务）。既能省钱，又能买到高性价比车型，你还犹豫什么？

4月销量猛增

长安CS75用高性价比征服消费者

□ 本报记者 任萌 文/图

日前，4月国内SUV销量正式公布。在榜单前15名中，哈弗、长安、吉利和比亚迪4个自主品牌5款车型上榜。其中，长安CS75系列在4月份的销量为20083辆，同比增长168.2%，在销量排行榜中名列第二位，大有赶超榜首哈弗H6之势。

图为长安汽车许昌恒业4S店展出的新CS75 2020款

昨日，记者从长安汽车许昌恒业4S店了解到，为答谢广大消费者对长安CS75的厚爱，即日起消费者购买新CS75 2020款，仅需首付3900元，并享3年零利率分期优惠。

自2014年起，长安CS75就以扎实的整体素质赢得了广大消费者的认可，迄今累计销量已经突破百万辆大关。这对于一家自主车企而言是非常难得的一个成就，也是自主车企真正走向崛起的一个指向标。作为经典车型的延续，新CS75 2020款带来的不仅是同级别超长的轴距和轩昂的车身营造，还同样具备优渥的“五星”安全品质和充沛动力。

新CS75 2020款外观上延续自经典的长安家族化设计，专属的冷铁灰装饰元素质感出众，具备良好的辨识度。此外，其内饰风格进一步强化，深邃而富有质感，后视镜的迎宾投影也营造出不错的“越级”质感，很难想象这款新车的售价仅为9.58万至14.68万元。

动力方面，新CS75 2020款装备了长安独立自主研发的1.5T蓝鲸动力系统，具备131kW的最大功率以及265N·m的强悍动力。在安全性上，长安在这方面可以说是着墨最多的，抛开基础的高强度钢车架不提，搭载的博世新一代AEB预警辅助制动和环视行车记录系统以及LCDA智能并线系统等都进一步强化了新CS75 2020款的整体安全素质，亦是长安CS75对百万车主行车安全最大限度的保障。

作为拥有百万用户口碑的长安CS75，曾在C-NCAP安全碰撞中以59分（满分62）问鼎最高分，刷新纪录。而新CS75 2020款更是采用HEEAB高刚度吸能构架式车身，高强度钢用材重量占比高达40%，前、后门防撞杆均采用超高强度材料，确保驾车者安全无忧。

上市5年来，长安CS75先后斩获“中国心”年度十佳发动机、智能汽车指数第一名等20余个重量级奖项，赢得了媒体和客户的一致好评。现在，随着新CS75 2020款的闪亮推出，不仅丰富了CS75系列的产品阵容，也为消费者带来更实惠的选择。面对超低首付的优惠政策，新CS75 2020款此时不购，更待何时？

一箱油最多能跑1000km

全新一代瑞风M4柴油版（2.0 CTI）帮你一省到底

□ 本报记者 朱占华 文/图

把钱花在刀刃上！对有MPV购车刚需的客运行业用户而言，全新一代瑞风M4柴油版（2.0 CTI）搭载升级版“中国心”十佳发动机、AEBS自动紧急制动系统、refine+健康系统等核心配置，具备高级营运客车资质认证，符合了他们“精打细算”的全新选择。

全新一代瑞风M4柴油版（2.0 CTI）

许昌翔远江淮汽车4S店总经理李涛说：“全新一代瑞风M4柴油版（2.0 CTI）是目前国内唯一售价在13万至15万元，符合国Ⅵ排放标准的柴油MPV，从定价就为用户进行了‘减负’。”据悉，该车搭载的2.0 CTI国Ⅵ柴油发动机，是获得“中国心”十佳发动机品质认证的升级版，最大扭矩为360N·m，最大功率为110kW，百公里综合油耗仅7.9L。60多万辆搭载该发动机的车辆市场保有量，品质可靠性经过了反复验证，有的车主甚至可以开到7.2L的百公里综合油耗，用车成本每公里不到0.4元，相当于加满一箱油最多可以跑1000km。

作为营运车辆，全新一代瑞风M4柴油版（2.0 CTI）比同级别汽油车型单次路程跑得更远、成本更低，所以回本速度也更快。而且，江淮的售后采用阳光政策，保养成本比同级别车便宜近一半，全用车生命周期内节约近3万元。加上高于行业10%的3至5年保值率，得益于服务网点地级区域95%的覆盖率、136公里辐射半径，以及柴油车专属服务保障政策，其售后服务足够让客户省时省心。全新一代瑞风M4柴油版（2.0 CTI）20分钟就能完成一次双人快保，大大降低用户花在售后上的时间和精力，帮助用户“要省还能赚”。

当然，全新一代瑞风M4柴油版（2.0 CTI）并不是一味打“低价”策略，而是让用户花更少的钱，在享受高性能、高收益的同时，兼顾安全和舒适的用车体验。全新一代瑞风M4柴油版（2.0 CTI）是江淮首款搭载AEBS自动紧急制动系统，且拥有MPV行业唯一的refine+健康系统的车型。同时，其盲点识别、车道偏离预警、ESC车身稳定控制等功能，配合68%超高强度钢车身、倒车雷达、胎压监测等一系列周到的安全配置，让用户买车后，无须额外的花费升级车辆的安全系数。

作为一款针对出行行业细分市场的MPV车型，全新一代瑞风M4柴油版（2.0 CTI）从用车、营运、保养等各方面帮用户省钱，上市即热销是肯定的。

电视剧《一诺无悔》热播，东南汽车销量攀升

□ 本报记者 侯力强 文/图

近日，大型电视剧《一诺无悔》在央视一套黄金时段热播，受到全国观众的关注。而在剧中亮相的东南汽车，则受到了更多消费者的青睐，销量不断攀升。

许昌鸿通东南4S店展示的2020款东南DX5。

据许昌鸿通东南4S店销售总监徐晓飞介绍，《一诺无悔》改编自全国优秀县委书记廖俊波同志的先进事迹。东南汽车作为指定用车，在该剧中亮相。这也是东南汽车继与电影《廖俊波》合作后，又一次在荧屏上亮相。东南汽车用25年无悔坚守铸就卓越品质典范，以“品致一生”致敬时代楷模。

1995年，东南汽车应运而生，作为海峡两岸汽车合作的典范，东南汽车以25年的品质积淀，完美诠释了“品致一生 缘启东南”品牌理念，展现出在创变中不断突破自我、进取前行的东南精神。

历经25年的发展，东南汽车始终以工匠精神作为企业的追求，以无畏、敢闯、敢干的精神在八闽大地上成长壮大。25年的沉淀积累，东南汽车始终对品质无悔坚守，秉承精益求精的工匠精神，为用户打磨精品好车。

为进一步塑造品质标杆，东南汽车斥资1.5亿元建成新研发基地，全方位打造创新科研中心，助推产品品质持续提升。创新科研中心为东南汽车3.0时代的全正自主研发能力提供了更高、更精、更尖的保障，持续对车型隔音、操控感、可靠性、舒适度等方面进行改进提升，进而让消费者获得更好的驾控体验。

东南汽车研发有深度，更有速度与广度。针对疫情期间，人们对“健康汽车座舱”的需求，东南汽车快速响应，集合精锐力量进行技术攻关，成功打造的“N95型口罩”级别车载空调滤清器，通过了中国汽车技术研究中心旗下华诚认证中心的CN95认证。此空调滤清器技术上可支持东南DX全系车型搭载，东南DX7则为首款搭载车型。东南汽车的高效行动力和无畏使命担当，让市场和消费者感受到了拳拳诚意，也必将助力东南汽车品牌迈向更远更光明的未来。

东南汽车不断深耕服务的“初心”，不断践行提出的“五心”服务理念，以服务用心、待人诚心、品质信心、主动关心和奉献爱心的“五心”服务，全方位提升用户满意度，进一步提升服务标准，提高服务效率和扩大服务覆盖面。

在疫情期间，东南汽车以精细化与差异化的服务，为客户提供了线上看车、零接触式购车、4S店全覆盖式消毒等多项贴心服务，确保消费者购车、用车无忧。待用户如家人，想家人之所想，急家人之所急，竭诚服务，东南汽车始终如一。

许昌车市现“红5月”复苏势头明显

许昌亿阳北京现代4S店市场部负责人林丹介绍厂家推出的促销活动

□ 本报记者 侯力强 文/图

“最近厂家直接发放消费券，力度很大，非常受消费者欢迎，进店量、成交量均明显增加。”5月18日，许昌亿阳北京现代4S店市场部负责人林丹告诉记者。

记者走访我市汽车市场了解到，进入5月以来，各个展厅的人气不断提升，前来看车、买车的消费者较4月显著增加。许昌车市正呈现“红5月”的可喜面貌，复苏势头非常明显。

5月2日，在许由路某自主品牌4S店内，三五成群的消费者散落在展厅各处，洽谈区、金融区、休闲区均座无虚席，现场销售顾问忙着接待。这样的现象并非个例，“五一”假期不少车商的客流量创下新高，成交量与成交率均实现环比大涨。

俗话说：“机遇与挑战并存。”虽然疫情加快了行业之间的竞争，不同品牌之间、不同车商之间市场份额肯定会重新调整，甚至有的会黯然出局，但也出现不少机遇，一方面厂家和经销商之间关系得到缓解，车商库存压力降低；另一方面厂家也出台政策扶持车商，车卖少了，利润并没有下降多少，这给了经销商休养生息的良机。

同时，经销商不仅在价格上给出让利，同时还在售后方面大打组合拳，“赠送一年保养机油、免三年保养手续费”等均写进购车合同，让消费者享受到经销商的长期服务。

“随着全社会复工复产的深入推进，汽车生产厂家大多全力复工，一旦新的任务压下来，想要清除原有库存必然压力重重，只有抓现在有利时机，多想办法让利促销，才能轻松上阵抢占经营先机。”东城区某4S店的负责人林先生对记者说。

林先生解释说，汽车消费的需求并没有消失而只是延后。由于前段时间足不出户，不少客户因购车指标临近过期，加快了选车、购车的节奏。出现“扎堆买车”，主要还是因“五一”假期给了消费者购车更从容的选择。

“红5月”一扫疫情下的车市阴霾，被焦虑情绪影响的经销商似乎听到了幸福的钟声正在响起。“今年上半年，虽然有诸多不利因素，但在政府、汽车厂家的一系列救市政策下，车市回到正常运转轨道并非不可期。”林先生说。

自主品牌积极求变从“换标”开始

任萌

近日，中汽协发布的最新销量数据显示，我国4月产销量分别为210.2万辆和207万辆，同比分别增长2.3%和4.4%，结束了连续21个月的负增长。可是，自主品牌的表现却让不少人为之担忧：4月份的市场占有率下降了2.6%，仅剩下34.6%，生存环境越发恶劣。

面对着市场环境的恶化，积极求变是最好的应对方法。近期，自主品牌中的北京、荣威、广汽新能源等都有不小的新动作，更换新标成为自主品牌不约而同的首选。

在笔者看来，在全球车市遭遇空前挑战的背景下，包括中国自主品牌在内的各家车企显然将更加依赖品牌效应。在打造新能源、智能网联等自主乘用车传统优势的基础上，越来越多的自主品牌开始尝试推出新LOGO（车标），并以此将全新的品牌故事和价值传递给消费者。

车标作为一个汽车品牌最重要的标识，随着时代的变化，人们的审美风格也在发生改变，于是一些车企也随着时代的发展而对自己的车标进行改造和优化。在笔者看来，此前一些自主品牌更换车标的成功经验，为如今的部分自主品牌“向上”发展提供了宝贵的经验。

以比亚迪为例，作为自主品牌的代表之一，比亚迪从创立到现在也经历过几次的车标更换，其中最早的时候使用的是蓝天白云车标，到后面改成了一个圆圈里包含BYD字母的车标，再到如今发展出宋、秦、唐等极具中国元素的车标，给消费者的感觉极好。随之而来的就是其销量急剧上升，在市场上大获成功。

近期持续热销的长安欧尚，也是从长安商用的“子弹标”转为了“云鹰标”。作为一个仅两周年的新品牌，长安欧尚已经脱离以往的商用车定位和形象，进行新的产品谱系升级。2019年4月，长安欧尚X7正式亮相于上海车展。之后，长安欧尚X7正式在人民大会堂上市。短短一年多，长安欧尚已经登上了销量巅峰。2020年4月，长安欧尚又推出两款纯电动汽车，标志着长安欧尚开始进入电气化时代。

在笔者看来，让人们逐渐消除过去对公司的刻板印象，是一些自主品牌近期更换新LOGO的一大动力。以荣威发布新狮标和全新R标为例，其目的是以全新的品牌形象迎合越来越年轻的用户群，意味着荣威年轻化战略的启动。

伟大的品牌应该是具有前瞻性和国际视野的，而带有浓厚计划经济时代色彩的命名很难形成知名品牌，必须通过更换品牌名称、LOGO来消除原有的烙印。自主品牌在今后的发展中，势必将会在年轻化、科技化道路上更进一步，至于“换标”能否在销量上起到巨大的推动作用，还需要高品质的新车做坚强后盾了。

车市漫议
CHESHI MANYI