

更大、更美、更耐用

第三代F3超值版上市, 售价4.78万元

□ 本报记者 朱占华 文/图

F3是比亚迪一款经典车型,曾让许多



第三代F3超值版

人圆了有车梦。自2005年第一代F3车型上市以来,历经15年,赢得了超过180万名用户的信赖,是当之无愧的“国民家轿”。近日,更大、更美、更耐用的比亚迪第三代F3超值版上市,售价为4.78万元,可谓4万元级家轿超值之选。

许昌恒力比亚迪4S店总经理霍晓旭说:“F3自推出以来,凭着出色品质、高性价比、可靠耐用等特点,深受消费者喜爱。第三代F3超值版不但秉承这些特质,而且在升级后更大、更美,加上4.78万元的亲民售价,进一步满足用户日常用车需求。”

第三代F3超值版前脸线条简洁,车头双层镀铬进气格栅连接的灯组,既增强视觉冲击力,还提高了辨识度;侧身线条动感流畅,再配以内饰豪华皮质座椅,整车显得更加更时尚。第三代F3超值版的长、宽、高分别为4617mm、1716mm、1480mm,轴距为2615mm,比老款F3的车身尺寸和轴距都有提升,空间更大、更舒适。

动力方面,第三代F3超值版搭载1.5L全铝合金发动机,采用EGR废气再利用循环、VVL可变气门升程等先进的技术,百公里

里综合油耗低至5.9L,环保省油。购第三代F3超值版的用户可享有4年或10万公里超长质保,单次保养费用仅需200元左右,大大降低了用车成本。

第三代F3超值版还配备同级别车少有的无钥匙进入+无钥匙启动系统,更方便快捷;安全方面,第三代F3超值版配备了ABS+EBD、胎压监测系统、儿童安全锁等安全配置齐全,安全省心,完全能满足日常用车需求。

陪伴中国车坛10余年,造就了一代人梦想的F3,见证了一代人从青涩走向成熟,也见证了中国车市逐渐走向繁荣。如今,第三代F3超值版来袭,将给用户带来更超值的用车体验。6月30日前到许昌恒力比亚迪4S店购第三代F3超值版,可享受3人及以上客户成团购车优惠,每人可优惠3000元现金;分期购车可享24期三成免息或36期两成低息,赠送4年8次基础保养,享4年或10万公里保修。机会难得,赶快下手吧!

许昌新纪元:

让“别克关怀”更深入人心



许昌新纪元售后技师一丝不苟地检查车辆

□ 本报记者 侯力强 文/图

汽车是大件消费品,买汽车就是买服务。作为我市首家别克授权4S店,许昌新纪元别克4S店(以下简称许昌新纪元)重视售前、售中、售后服务的每一个环节,从而让“别克关怀”更深入人心。

据许昌新纪元售后经理杜志强介绍,作为中国首个汽车服务品牌,“别克关怀”始终紧跟时代步伐,聚焦用户需求,积极创新服务内容,致力于带来主动、专业、高效、尊享的客户体验。

打通线上线下服务渠道

杜志强说,伴随智能移动互联的蓬勃发展和新一代车主对专业、效率、透明和品质的要求日益提升,别克品牌基于上汽通用汽车“7S模块化服务体系”,依托智能化服务体系和移动互联科技,在人性化服务的基础上,加快完善和升级官方手机应用iBuick的功能。

现在,用户已经可以通过iBuick App实现“足不出户”的“掌上”体验,完成一站式咨询、选车、下订单、物流查询等全部购车流程,配合遍布全国的800余家别克经销商门店,实现线上选车、移动支付、线下体验、透明提车。

同时,用户也可以通过iBuick App实现预约维修保养、经销商上门取送车、维保进度查询、远程观看维修过程、了解车况与获取保养建议等。

通过不断创新精品服务和个性化服务,iBuick App打通了线上线下的服务渠道,并通过社区互动、“粉丝”运营等方式,不仅为消费者提供了更优质、便捷、愉悦的汽车服务体验,也成为别克品牌在个人出行时代下的智能移动出行服务平台。

打造更具品质用车生活

杜志强说,在大力推进服务智能化发展的同时,别克品牌也持续引领国内汽车服务市场的标准。2019年8月,别克品牌为消费者带来涵盖“第一引擎”动力总成和“第二引擎”车联网的全新服务体验;别克品牌旗下所有“国六”车型均可享受发动机、变速箱等主要零部件8年或16万公里的超长原厂质保服务,别克用户还享有每年100G的OnStar安吉星4G车联网应用终身免费流量。别克的“双擎出击”,凸显别克品牌以用户为中心,围绕产品整个生命周期全方位提升用户体验。

此外,“以客为尊”的别克Avenir服务体系也扎实推进,为车主提供更加专属的私人化定制服务。而别克官方车主俱乐部“别克汇”持续完善车友生态圈,通过创新提供8大类涵盖车生活方方面面的特色服务产品,为430万名“别克汇”会员打造更具品质的用车生活。

哈弗H4实力太强“不允许低调”



许昌慧宇哈弗4S店展示的哈弗H4

□ 本报记者 侯力强 文/图

“我选来选去,还是选了哈弗H4这款车,并主动向亲友们炫耀。它实力非常强,不允许低调。”近日,在许昌慧宇哈弗4S店购买了一辆哈弗H4的年轻小伙子陆先生说。

像陆先生一样买了哈弗H4后高调开车的车友还有很多。在8万元级国产SUV市场,哈弗H4一改人们对“国产车差点儿意思”的惯性认知,以全球领先的“软实力”和比肩国际大牌的“硬实力”,加上加强。

哈弗一直坚持“专业、专注、专家”的理念,聚焦SUV领域,闯出一条独具特色的SUV之路。其不仅在全球销量快速突破500万辆,并已跃升为世界第三大专业SUV制造商。在全球建成的八大研发中心,让本就具备SUV专业基因的哈弗更具底气与实力。在这样的背景下,哈弗H4应运而生。

“六大升级”直面合资品牌竞争

全新荣威i6 PLUS亮相许昌



上汽荣威许昌宜飞4S店展出的全新荣威i6 PLUS

□ 本报记者 任萌 文/图

昨日,记者从位于文峰路北段的上汽荣威许昌宜飞4S店了解到,上汽荣威“A+级宽适豪华互联网轿车”全新荣威i6 PLUS在上周六正式亮相许昌。该车共推出2种动力9款车型,官方指导价在8.98万至13.98万元。上汽荣威为购买全新荣威i6 PLUS的消费者送出三重PLUS豪礼:2万元现金PLUS购车礼;2年零利率或超低日供PLUS金融礼;互联网车型10年免费基础流量PLUS智慧礼。消费者实际仅需支付6.98万至11.98万元,即可拥有全新荣威i6 PLUS。

据了解,全新荣威i6 PLUS以“朗逸升级版”姿态而来,按照德系品质标准匠心打造,实现颜值PLUS、舒适PLUS、动力PLUS、安全PLUS、互联PLUS、品质PLUS“六大升级”,极致满足消费者对更高品质家轿的需求。

近年来,SUV市场成为中国汽车品牌

打开发展窗口的关键,但中国汽车品牌想要向上突破,必须直面被合资品牌垄断的轿车市场。荣威不忘初心,坚持轿车和SUV“两条腿”走路,继荣威i5一炮打响后,趁势推出全新荣威i6 PLUS,以更高性价比进一步下沉三、四、五线市场,提高品牌销量,走出中国品牌在轿车市场的突围升级之路。

从造型设计到内饰配置,全新荣威i6 PLUS的升级感知度极高。在“律动设计”基础上,该车标配律动Pro展翼格栅,扁平化的“大嘴”设计稳重感十足,17英寸双色V形猎风轮毂更富年轻化动感。同时,该车拥有媲美B级车的宽适大空间,拥有PM2.5新风过滤系统、精微六向电动调节功能、前排座椅加热功能等。

全新荣威i6 PLUS提供两种动力选择,1.5T车型最大功率124kW,峰值扭矩250N·m,动力澎湃;1.6L车型匹配CVT无级变速箱,百公里油耗仅5.9L,平顺省油,消费者可尽享驾驶乐趣。

全新荣威i6 PLUS的上市,不仅满足了消费者对更高品质家轿的需求,还将助力荣威品牌进一步完善旗下轿车产品矩阵、实现SUV与轿车的平衡发展,以全面PLUS的产品实力真正打开国内轿车市场,推动荣威销量进一步提高、品牌进一步提升。

旗舰之作 高端典范

东风本田全新UR-V上市

□ 本报记者 朱占华 文/图

6月5日,东风本田全新UR-V上市,市场指导价在24.68万至32.98万元。作为



东风本田全新UR-V

一款高品位旗舰SUV,全新UR-V承载着广大新中产人群对“旗舰”和“品位”的期待。高端品质、奢享空间、澎湃动力、考究工艺以及丰富先端科技,全新UR-V凝聚的不仅是匠心品质和旗舰魅力,还是对美好未来的憧憬和期待,引领新中产群体去开启向往的生活。6月30日前到许昌华丰东风本田4S店,订车可享12期零利息、置换购车可享5000元补贴。

许昌华丰东风本田4S店销售总监张瑛说:“作为本田在中国推出的旗舰SUV,UR-V自诞生之日起,便汇聚补贴最强动力、最尖端科技和同级最宽敞空间等优势,成为大五座SUV细分市场的标杆。如今,全新UR-V焕新而来,在外观、配置和动力等领域大幅升级,将成为新中产群体理想座驾,持续引领高端SUV市场消费升级潮流。”

全新UR-V新增银黛灰高端配色,以尊贵气场凸显高端品位。全新UR-V的长、宽、高分别为4856mm、1942mm、1675mm,黑色前格栅搭配羽翼式银色镀铬饰条,尽显潮流大气。其刀锋式全LED前大灯与一体贯穿式LED组合尾灯前后呼应,新增LED流动转向灯,精致而优雅,令驾乘更具乐趣。

内饰方面,全新UR-V继续采用宽享

大五座布局,空间碾压同级别七座SUV,尤其是第二排空间体验更佳,让乘客通过超大全景天窗仰望白昼与星空,尊享飞机头等舱般惬意。全新UR-V的座椅采用缝线工艺处理,赏心悦目;米色、棕色和黑色三种内饰配色,供用户自由选用。90度开启后排车门、后排加热、三温区独立控温自动空调,以及ANC主动降噪等大量静音科技的加入,全新UR-V让驾乘者畅享高品位、高格调驾乘体验。

全新UR-V搭载本田最新的370TURBO和240TURBO两款发动机。其中,370TURBO发动机最大功率为200kW,最大扭矩为370N·m,匹配9AT变速箱,0-100km/h加速仅需8秒。辅以Real-Time AWD智能四驱、ADS全时自适应减震与IDM多路况智能驾驶适应系统,全新UR-V可从从容应对各种复杂路况。

全新UR-V配备了功能强大的本田CONNECT智驾互联2.0,让人尽享智能驾趣;新增空气净化系统,脚踏式感应尾门和无线充电等最新配置,令驾乘更自如。除此之外,全新UR-V继续搭载本田SENSING安全超感系统,匹配以高强度、高吸能著称的ACE承载式车身结构,贴心呵护驾乘安全。

大气不凡的外观设计,远超同级的奢享空间、卓越澎湃的强劲性能,以及尽在掌控的丰富先端科技,全新UR-V实现全面进阶,为消费者带来独一无二的高品质驾享体验。

品牌力成自主品牌最大短板

任萌

近日,中国汽车工业协会发布统计数据,自主品牌乘用车市场份额从2017年的43.9%下降到2019年的39.2%。今年1至5月,自主品牌乘用车共销售226.4万辆,同比下降32.5%,占乘用车销售总量的37.1%,占有率比上年同期下降2.8个百分点。在新冠肺炎疫情冲击下,国内新的车市格局正加速形成,给自主品牌汽车带来新的挑战。

在笔者看来,经过多年的不懈追赶,自主品牌与合资品牌的差距已经大幅度缩小。但是由于品牌力不足,严重制约了自主品牌的发展。

犹记得20年前,自主品牌外形依靠山寨,发动机依靠三菱,粗制滥造,质量低劣,唯一的优势就是价格。经过20年艰苦卓绝的发展,自主品牌已经完全掌握了制造高品质汽车的技术,在发动机、变速箱和底盘等方面拥有核心技术。在新能源、智能互联等方面,自主品牌甚至已经走在了世界前列。

在笔者身边,很多消费者之所以选择大众、丰田、别克等合资品牌,不是因为这些品牌的产品外形更漂亮、空间更大、动力更强,而是因为汽车的品牌才选择购买。在消费者心目中,大众等合资品牌的品牌价值可以轻易击溃自主品牌的产品优势,这才是自主品牌面对合资品牌的最大挑战和差距。

很多人认为,自主品牌与合资品牌的差距客观存在,并且会长期存在,自主品牌想要在品牌方面超过合资品牌几无可能。在笔者看来,这个理由其实站不住脚。因为在其他行业,自主品牌逆袭的例子比比皆是。如联想笔记本卖得比戴尔和HP都贵,销量依旧最大;华为手机直接和三星、苹果同台竞技,消费者依然趋之若鹜……只要认识到差距并且找到正确的方法,自主品牌完全可以弥补品牌力不强这个短板。

在笔者看来,当下疫情对全球汽车产业的影响巨大,整个汽车产业的解构与重构明显提速,今后将会有更多资源转向中国,产业中心将进一步向中国倾斜,中国巨大的汽车需求将会长期保持。这些都有利于自主品牌的发展。自主品牌作为中国汽车市场的主要参与者,必须充分把握机遇、实现多点突破,不断提升产品力,强化品牌建设,打造具有世界水平的中国汽车品牌。

