

# 比亚迪汉正式上市 售价21.98万元至27.95万元

□本报记者 朱占华 文/图

7月12日晚,备受消费者关注的比亚迪汉举办了全国线上上市发布会。此次上市的比亚迪汉包含一款DM车型,售价为21.98万元;三款EV车型,售价分别为22.98万元、25.58万元、27.95万元。华为消费者业务CEO余承东现身发布会现场,与比亚迪总裁王传福一起为比亚迪汉打Call,成为当晚活动现场的一大亮点。许昌恒力比亚迪4S店也在当晚邀请比亚迪汉准车主,在店内同步观看了比亚迪汉全国线上上市发布会。

发布会上,余承东分享了试驾比亚迪汉的感受。同时,他还介绍说,比亚迪汉搭载了华为的Hicar的解决方案,以及5G通信技术。而华为HiCar平台是华为提供的人车全家场景智慧互联解决方案,将移动设备和汽车连接起来,把手机的应用和服务延展到汽车,实现手机为核心的全场景智能出行体验。据悉,比亚迪汉拥有超智能化的配置,比亚迪汉EV综合工况纯电续航里程达605公里,比亚迪汉EV四驱高性能旗舰型百公里加速仅需3.9秒。比亚迪汉DM四驱性能版豪华型百公里加速4.7秒,是中国加速最快的插电混动轿车。该车提供81公里的NEDC综合工况纯电续航里程,和超过800公里的综合续航里程。



比亚迪汉上市

程,并有纯电、并联、串联、高速、能量回收五种动力模式。

喜欢比亚迪汉的你,可到许昌恒力比亚迪4S店赏车、试驾。

# 16.48万元起 第十代索纳塔开启预售

□本报记者 朱占华 文/图

在7月份即将上市的一大波新车中,北京现代第十代索纳塔无疑是非常耀眼的明星车型。在首次亮相并公布其16.48万元起的预售价格和订车优惠政策后,第十代索纳塔一度“霸占”B级车关注度的榜首,收获了新晋B级车新标杆的称号。新车已到店,喜欢第十代索纳塔的你,不妨到位于梨园转盘东1公里恒力物流园的许昌恒悦北京现代4S店(以下简称许昌恒悦)赏车、试驾,它一定会带给你惊喜。

不少看过、试驾过第十代索纳塔的人都会说:“这真是A级车的价格,C级车的尊享!”16.48万元起的预售价格,只是竞品“丐版车型”的价格。第十代索纳塔还推出了订金无悔的预售政策:退订他购的用户将获得至高500元时间成本补贴,30天可退可换,1年9折、2年8折保值承诺,超亲民的价格和人性化的政策,让第十代索纳塔上市变得更加诚意满满。

摆动着许昌恒悦展厅中央的第十代索纳塔兼具未来感与运动感,秉承“Sensuous Sportiness(感性运动)”设计理念,以Dynamic Lasso 8分音符型轮廓,由隐藏式日间行车灯、经前翼子板延伸至侧身的镀铬饰条组成,呈现出“8分音符”的造型。箭羽式前格栅、隐藏式LED日间行车灯、风尚溜背设计等都诠释着感性运动的完美融合。

在目前大家最关注的智能领域,第十代索纳塔配备了双12.3英寸超大智慧连体双屏、7扬声器JBL音响、12向电动调节皮质座椅、64色无级调节氛围灯搭建舒适驾乘舱;23项L2+智能驾驶辅助系统,打造整车的智能安全领域。Hyundai SmartSense 智心合一安全系统搭配拥有高度自然语言识别的第三代智能网联平台,将满足用户对智能的一切想象。

动力方面,现代汽车全球首创CVVD连续可变气门持续期技术的加入,为发动机提供即时最适合的空燃比,大幅提升发动机燃油效率,百公里综合油耗低至5.6L,让用户无须在性能和燃油效率之间纠结。同时,第十代索纳塔搭载的2.0T+8AT、1.5T+7DCT的动力组合也将为用户带来不同的驾驶体验。

据许昌恒悦销售总监焦伟介绍,自从去年上海车展亮相以来,第十代索纳塔先后获得有着产品设计界奥斯卡之称的德国iF设计奖、入围2020年度北美最佳车型评选“年度最佳轿车”终评候选榜单,并被ALG评为“拉升中级轿车市场水平的产品”。2020年2月,第十代索纳塔进入美国公路安全保险协会IIHS TOP SAFETY PICK榜单,被评定为最高安全等级五星认证,并凭借其搭载的智能技术,将凯利皮书授予的2020年最佳汽车科技奖也尽收收入囊中……这样“软实力”的炼成,背后需要历经数年的造车实力积淀。



第十代索纳塔

# 许昌通盛祥:欧拉白猫开启预售

□本报记者 侯力强 文/图

记者从许昌通盛祥欧拉4S店(以下简称许昌通盛祥)了解到,备受“后浪”们期待的欧拉第三款新车——欧拉白猫已经到店并开启预售,预售价7.58万元起。

据许昌通盛祥总经理张艳兵介绍,作为首款以猫为灵感所打造的“智慧新物种”,欧拉白猫正如猫咪一般“颜值”与实力兼备,集年轻化、个性化、社交化、智能化于一身,从颜值设计到产品品质上都完美诠释了“不被定义,智趣向往”的个性理念,用实力颠覆精品纯电动车行业定义。

欧拉白猫整体造型俨然一副“喵星人”模样。格栅中轴上方的欧拉车标像是一只挺巧的小鼻子,两边狭长却圆润的胶囊状大灯像是一双眯起的猫眼,加之上下窄宽的前脸,一个慵懒惬意的猫咪形象跃然眼前。

简约时尚的内饰设计更是惊喜十足。欧拉白猫内部整体采用环抱式设计,全液晶仪表盘、全高清23英寸触控屏、一体式集成化连屏等设计,使整体内饰科技感十足。多达24处的储物装置便利十足,再多的随身物品都能轻松“藏”进车内,“猫式”体贴可见一斑。

在“硬实力”方面,欧拉白猫则是用“豪横”的产品力充分证实了自身的越级价值。得益于专属ME平台前后悬长轴距的设计理念,欧拉白猫拥有A00级车型罕见的2490mm超长轴距,加上3625mm×1660mm×1530mm的车身,带来优越舒适的宽敞空间。另外,欧拉白猫使用了2+2四座设计,主驾驶座支持6向调节,副驾驶座支持4向调节功能,不仅为多样的用车场景提供了基础,还升级了用户的驾乘舒适感。



欧拉白猫

同时,欧拉白猫在智能、安全配置上也远超同级,自动驾驶、车联网T-BOX、智能前视系统、科大讯飞语音控制系统等智

能科技一应俱全,并提供了停车辅助、ESP车身稳定系统、6安全气囊、前方碰撞预警等多项安全配置,让出行便捷又安心。

# 上半年销量紧跟哈弗H6 长安CS75展现SUV“黑马”本色

□本报记者 任萌 文/图

昨日,记者从长安汽车许昌恒业4S店了解到,今年1月至6月份,长安汽车累计新车销售83.1万辆,较去年同期的82.01万辆增长了1.3%。其中,在长安CS75 PLUS的强势带动下,长安CS75系列成功斩获上半年SUV市场销量亚军,展现了其强劲的“黑马”本色。

据了解,在SUV领域,哈弗H6是绝对的销量王,已经占据销量排行榜冠军好多年。

随着6月份汽车销量的新鲜出炉,人们发现SUV市场的竞争愈发激烈。其中,

排在销量榜首的哈弗H6销量为22803辆,而紧跟其后的长安CS75销量为20562辆,两者相差仅2141辆。回顾今年上半年的整体累计销量,哈弗H6的销量为117537辆,长安CS75的销量为106883,两者的差距同样非常小。

长安汽车许昌恒业4S店总经理陈明明告诉记者,凭借CS75 PLUS出色的综合产品力,近一年来,长安CS75一直处于同比增长的状态。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。

上市5年来,长安CS75先后斩获“中国芯”年度十佳发动机、智能汽车指数第一名



图为长安汽车许昌恒业4S店展出的新CS75 2020款

等20余项重量级奖项,赢得了媒体和客户的一致好评。现在,随着新CS75 2020款和

CS75 PLUS持续热销,长安CS75系列今后会为消费者带来更实惠的选择。

# 续航300多公里的未来科幻座驾——新宝骏E300亮相新田360广场

□本报记者 朱占华 文/图

7月13日至19日,如果你到新田360广场逛商场,会惊喜地发现,一辆外观科技感十足的纯电动小车牢牢地吸引了你的眼球。它就是新宝骏推出的未来科幻座驾E300。

新宝骏E300的科技感十足,可不是光指外观。新宝骏E300全系标配带高度可调及延时关闭功能的前大灯、隐藏式门把手、星耀铝轮毂、触控式多功能方向盘、环保材料内饰等多项科技配置。同时,新宝骏E300全系标配新宝骏手机车联网,可实现手机寻车及车辆状态查询、大数据实时路况导航、空调远程开启功能、开放式手机生态、OTA远程升级、导航娱乐随时在线。其中,新宝骏E300的车家互联系统,让用户不但可以提前开启车内空调,也可以在回家途中提前开启家里的智

能家居,轻松应对严寒与酷暑;新宝骏E300的智能语音系统还有手势识别、人脸识别、危险动作识别、疲劳和分神检测、视频通话等功能;新宝骏E300智慧十足的儿童模式,不但可以给孩子带来播放儿歌、阅读故事、益智问答游戏等,还配备了儿童娱乐场景、生命体征监测功能和物品检测功能,可避免将宝宝和贵重物品遗留在车内,保障生命财产安全。

对于新能源车来说,消费者最关心的当属续航问题。新宝骏E300续航305km,最高时速可达100km/h,全系可选装高能装备,直流快充1个小时即可充满80%的电,智能保温技术,边充电边为电池保温,冬季续航不打折,完全能满足日常通勤与远行的驾驶需求。值得一提的是,新宝骏E300独特的220V取电枪支持反向充电,可作为郊游时烤箱、探照灯的电力来源,也可为其他新能源车补电,提供道路



新宝骏E300

救援支持。新宝骏E300的底盘采用麦弗逊式独立悬挂+双横臂式独立悬挂设计,带来舒适的驾乘感受。

喜欢新宝骏E300的你,可以到新田360广场,逛商场、赏车两不误。你也可以到位于市区陈庄街和延安路交叉口向西200米路南的许昌天勤新宝骏体验中心赏车、试驾。

# 在轿车、SUV市场实现双丰收 半年中考后,上汽荣威迎来快速发展新阶段

□本报记者 任萌 文/图

昨日,记者从上汽荣威许昌恒力4S店了解到,上汽荣威6月销量达32377辆,实现14%的同比增长,领跑车市。回顾2020年上半年(1-6月份),上汽荣威累计销量15.5万辆,相比去年同期20.44万辆下滑30%。由于受疫情影响,上汽荣威在上半年有将近2个月的销量空白,销量下滑已成必然,但从其6月份销量同比增长的情况来看,上汽荣威快速发展的阶段已经到来。

在过去的6月份,荣威RX5 PLUS上市不足一个月热销近万辆,登上汽车之家

SUV热门车榜单第一;荣威i5销量继续破万,同比猛涨74%,稳居中国品牌轿车前列。荣威新能源则环比大涨超40%,加速新能源车市回暖。

荣威RX系列的最新成员荣威RX5 PLUS自6月10日上市以来,不到一个月收获近万辆销量。这款新国潮智联SUV拥有美学、智联、舒享、健康、动力5大PLUS实力,深受年轻人追捧,还可享受终身免费基础流量、终身免费保养、终身原厂质保“3大终身权益”和5大国潮礼遇。

近期,荣威推行了三项售后服务承诺,大幅提升服务透明度和便捷度,并在本月



图为上汽荣威许昌恒力4S店展出的荣威RX5 PLUS

推出雨季福利礼包、机油抽奖活动。作为中国汽车品牌中的领跑者,荣威主动焕新,

推出“双标战略”,为后疫情时代的发展打好基础,成为加速车市回暖的一支强军。

# 消费者认可的 就是“好猫”

侯力强

笔者看到欧拉白猫预售的消息,首先是惊讶,随后是温暖:这个名字,有点奇怪,但确实太有意思了。不久前哈弗大狗亮相,现在又有欧拉白猫进入市场,长城汽车打出的这两张“动物牌”,温情十足。

笔者来到许昌通盛祥欧拉4S店一探究竟。就造型而言,欧拉白猫的确与猫有莫名的和谐。据悉,欧拉白猫由长城日本技研株式会社横滨造型室进行设计的,整车采用了软萌的造型风格。其设计灵感正是源自于“猫”,所以,以“白猫”命名,算是实至名归。在笔者看来,这样的设计十分契合当下的多样化需求和个性化审美,尤其符合当下追求时尚的年轻消费者。

猫与狗,毫无疑问是当代青年的精神寄托。它们或忠诚或可爱,能帮你却掉成人世界里的不开心。在当代青年眼里,猫可以被作出多种诠释。它高冷傲娇,它聪明可爱,它顺从贴心,每一个特点,都能戳中你温暖的内心。

欧拉白猫在营销上的一系列动作,基本打出了同行中教科书级别的水准。往更深的层面来看,这体现了欧拉对于自身的品牌与产品都有着深度的自信。首先,是对于用户洞察的自信。要知道,在如此快节奏的市场步调中,对于用户的洞察很容易受外界影响,从而顾此失彼。欧拉则展现出了一种难得的定力,这定力背后,便是自信。

其次,是坚持创新的自信。创新是个好词,但在现实里永远是把双刃剑,创好了是又立辉煌,创不好就痛失市场。所以很多品牌便选择保守路线,不敢大胆迈出那一步。欧拉却完全相反,即便是销量喜人,依然在产品定位和营销打法上坚持着创新,总能给消费者带来新的惊喜。

最后,是对自身眼界的自信。以欧拉白猫为例,在产品定位上,其定位于“家里的第二辆车”,同级别其他对手却没有这样的洞察;在营销动作上,无论是车型的打造,还是车型的命名,都是同级对手未曾染指过的“套路”。

不管黑猫、白猫,消费者认可的才是“好猫”。笔者认为,欧拉的“神操作”,注定会使其“火得一塌糊涂”。究竟前景如何,让我们拭目以待。

