

第四代飞度到店

许昌新广威全面开启新车预订

□ 本报记者 朱占华

近日,记者从位于永登高速许昌收费站路口向东300米路北的许昌新广威广汽本田4S店(以下简称许昌新广威)获悉,第四代飞度(ALL NEW FIT)在第二十三届成都国际汽车展览会上亮相,轰动全场,吸睛力十足。目前,新车

已到店并全面开启预售,第四代飞度CVT预售价为8.18万元起,新车将于第三季度上市。喜欢这款车的你,别错过了这个尝鲜的机会。

据许昌新广威负责人介绍,作为Honda全球战略车型,第四代飞度全面革新进化而来,该车搭载全新进化的地球梦科技1.5L四缸发动机,“超跑”基因

不变。同时,新车采用全新设计原理,提供潮跑Pro(SPORT)和潮越Max(CROSSTAR)双系列,拥有个性十足的双色时尚外观和双色内饰;极细化处理的A柱,配合全景式挡风玻璃和水平直线设计基调的中控台,可实现同级独有的宽广全景式视野,让你一坐上去,就能拥有超大视野带来的愉悦心情。

第四代飞度搭载的Honda首发的全新座椅,兼顾人体工学的弯曲感和稳定性,全面超越同级别车,拥有与B级车相媲美的乘坐舒适性。

同时,第四代飞度还搭载了更多领先同级的丰富科技配置,带来更具越级感与安心感的驾乘体验。其中Honda SENSING(安全超感)智能驾驶辅助系统为A0级车型首次搭载,将为消费者提供同级别车无法比拟的安全驾驶感受,为年轻用户的趣玩生活保驾护航。

随着第四代飞度的上市,我们可以预见,一场A0级市场风暴即将到来。

□ 本报记者 任萌

昨日,记者从位于魏都汽贸城的上汽名爵许昌广润4S店了解到,为回馈消费者,自本月起,消费者到店购买第三代名爵6,不仅可以享受8.78万元至13.38万元的超燃惊喜价,还能以1999元抢购“万元尊享权益包”,包括终身原厂质保,两年七折回购,首年轮胎无忧保障,更可享0首付、0月供、0利率,终身VIP客户服务,终身免费基础流量。如此超值福利,对于消费者来说诚意十足。

“超战力轿跑”第三代名爵6自上市以来,短短20天销量达8901辆。其中,26.1%车主为“90后”,39.9%车主为“95后”。从年龄层面来看,20—24岁车主占比39.6%,25—29岁占比30.4%,足以证明第三代名爵6智领风潮的年轻魅力。

第三代名爵6呈强劲运动轿跑姿态,配合经典溜背造型和掀背尾门,战斗气息扑面而来。全新的数字燃动格栅、LED数字光轨大灯、LED粒子流尾灯,搭配G-Force空气动力学套件、Trophy黑骑士运动套件,整车战斗感顷刻展现。新车采用的大胆而节制的“赛道绿”潮流配色颇受消费者欢迎,超35%的车主选择了这款颜色。

动力方面,第三代名爵6注入了MEGA Tech全新一代1.5T PRO发动机和全新一代7速湿式DCT的“超强战力”,最大功率133kW,最大扭矩285N·m,动力澎湃、随叫随到的同时,还能尽享平顺驾驶体验。

第三代名爵6带来27项升级体验,重新定义了国际品牌豪华新标准。新车装备了无线充电、赛车级一体式座椅、同级唯一的可开关闭运动尾排、同级领先的斑马智行3.0系统、同级独有的BOSE音响、AR Driving实景驾驶辅助等,以超豪品质引领运动轿车市场。

第三代名爵6搭载了同级最强的智能驾驶辅助系统,满足了年轻人对前智能驾驶的新需求。该系统包含ACC全速段自适应巡航、ICA集成式高速智能巡航功能,以及由AEB自动紧急制动系统、LDW车道偏离报警系统、RDA后方盲区系统等组成的“Safety Fast 8合1”安全系统,配合6个多功能摄像头和3个毫米波雷达不需要操作,全时开启,即使在复杂路况和恶劣天气环境下,也能准确并及时探测、识别驾驶场景和车辆状况。换言之,用户驾驶中的每时每刻都在智能“天眼”的关注之下,尽享智能科技带来的安全和便捷。

北京现代推出爱心关怀服务

□ 本报记者 侯力强

近日,记者从许昌亿阳北京现代4S店了解到,为了给受到汛灾影响的车主提供力所能及的帮助与支持,全力保障广大车主的出行安全,北京现代特别推出8项爱心关怀服务。这些服务受到车主们的好评,助推了北京现代销量的提升。

据悉,在受灾严重地区,因暴雨受损的北京现代车辆到店维修,可享受免费检测、新能源车型额外进行动力电池系统检测、配件绿色通道和相应折扣、专人协助保险理赔等一系列暖心关怀服务。

针对灾区可能随时突发车辆问题的实际情况,北京现代还启动了免费紧急救援服务,并提供厂家远程技术支持,确保车主能够第一时间得到相关的服务支持。

从这些针对性举措可以看出,除了致力于为消费者提供高品质的产品,北京现代在用户服务领域也更加高效、专业、细致入微,用优质的服务和贴心的关怀为用户带来一流的出行体验,传递更具温度的企业形象。

天灾无情,人间有爱。已深耕本土18年的北京现代,一直积极投身公益事业,打造出以“成长计划”“蓝天

计划”“幸福计划”三大公益项目为核心的CSR企业社会责任体系。截至2018年年底,北京现代累计投入超过5.4亿元,开展社会公益活动170项,为社会和谐发展作出了应有贡献,展现了大企业的担当与责任。

在各种灾难发生后,北京现代积极响应并火速支援,捐赠最需要的物资,高效务实地开展公益活动,与灾区人民一起共渡难关。

面对近年来来势汹汹的疫情,北京现代更加坚定地在全国人民站在一起共克时艰。从与北汽集团一起捐赠价值500万元的医疗物资和1000万元现金驰援武汉,到追加捐赠价值100万元的防控物资定向支援北京、武汉;从响应北汽集团号召无偿献血支持抗击疫情工作,到再次响应前线迫切需求增援270台车辆守护湖北抗疫英雄。自始至终,北京现代都是战疫大潮中一股积极、温暖的正能量,“公益实干家”的品牌形象深入人心。

2020年是北京现代的品牌激活年,他们将继续围绕新产品、新技术、新体验全面发力,稳扎稳打谋篇布局,努力实现品牌形象的全新转变。相信,在实现梦想的征途中,北京现代定能在困境中寻求突破、于逆势中持续上扬,开创更加精彩的未来。

CX-30的驾驶乐趣无可代替

□ 本报记者 朱占华

提起马自达,听到最多的是“人马一体”驾驶感受。何为“人马一体”?许昌锦天长安马自达4S店总经理张青说:“汽车的充分配合意味着首先需要将车辆行驶的路况反馈给驾驶员,并对驾驶员的操作进行及时准确的响应,如此形成良性循环,带来人车无间的驾驶乐趣,全程确保行车安全。基于以人为本的开发哲学,马自达打造出从轮胎到座椅‘四位一体’的全新时代创驰蓝天车辆构造技术平台,并搭载于新生代跑旅SUV——MAZDA CX-30(以下简称CX-30)之上,让驾乘全员尽享更高次元的‘人马一体’愉悦驾乘。”

一般来说,我们将汽车反馈路面情况的表现称为“路感”,路感的传递路径依次是路面、轮胎、悬架、车身、座椅、人体。而理想的驾驶状态应当是让人们操控汽车时,仿佛跟移动手脚一般自然流畅,作为直接接触人体的座椅的作用至关重要。据张青介绍,马自达的工程师着眼于人体脊柱与骨盆的构造和姿态设计座椅;根据脊柱姿态,强化座椅贴近人体脊柱中心部位的支撑性,让驾驶员处于躺和直立之间的舒适姿态,并根据骨盆姿态,实现骨盆上部、大腿根部、大

腿前部、大腿中部的支撑强化,从多个支撑点入手确保骨盆直立,使驾驶员在自如的乘坐状态下驾驶车辆。

接着是车身。出色的操控性离不开车身在转弯时的稳定性和轮胎的抓地力。当车身刚性较低时,车辆在行驶过程中可能会出现较多的侧倾,轮胎的抓地力会因此减弱,由路面传达上来的力也可能被车身所吸收,驾驶员便无法准确感知路面情况。所以,CX-30车身采用高达30%的超高强度钢材,并打造多方向封闭式车身结构,致力于实现“力的无延迟传导”,改善车辆循迹性。

马自达的工程师为CX-30配备了马自达自主专利技术SEB蝶形仿生悬挂,该悬架结合传统独立悬挂与非独立悬挂的双向优势,兼顾操控性、舒适性与空间需求,配合普利司通泰然者运动轮毂,让CX-30这款SUV车型也能拥有轿车一般的操控表现。

愉悦的驾乘体验需要驾乘者与车辆共同实现,搭载全新一代创驰蓝天车辆构造技术平台,CX-30根据驾驶员的操控随时给予最积极的反馈,让驾乘者充分投入,享受人车无间的愉悦驾乘之旅。想感受CX-30无可替代的人马合一驾驭魅力,快到许昌锦天长安马自达4S店赏车、试驾吧。



许昌新广威广汽本田4S店展出的第四代飞度 朱占华摄



许昌锦天长安马自达4S店展出的CX-30 朱占华摄



上汽名爵许昌广润4S店展出的第三代名爵6 任萌摄



许昌亿阳北京现代4S店展出的全新途胜 侯力强摄



许昌新希望雪佛兰4S店展示的沃兰多 侯力强摄

沃兰多以创新科技打造出行新体验

□ 本报记者 侯力强

当下正是车市淡季,但在许昌新希望雪佛兰4S店,沃兰多的销量却很好。很多人喜欢沃兰多,重要原因在于其搭载了全新一代MyLink智能车载互联系统。

作为一款打破传统家轿设计,拥有多元功能的新时代家轿,沃兰多在互联科技方面实现了创新突破。随着上汽通用汽车新一代车联网系统的不断迭代升级,雪佛兰推出了全新一代MyLink智能车载互联系统,并应用于沃兰多。该系统创新集成手机互联和安吉星智联映射系统,将丰富的互联娱乐功能一并提供。用户只需要连接手机,即可轻松使用智能语音电话、在线语音识别、智能在线导航、智能行车助手等实用功能。为了让更多年轻消费者享受个性化服务,这套全新的智能车载互联系统还能提供定制化电台、天气查询、违章查询等生活娱乐功能。多样化的智能应用在提升行车安全的同时,也为消费者营造一个高品质且全程在线的移动互联空间。

此外,沃兰多配备的8英寸悬浮式

大屏也是首次应用于雪佛兰车型的新装备。屏幕采用全玻璃硬屏配以高品质材料工艺,搭载四核CPU处理器,更具备720P高分辨率。经过全新打造的中控大屏不仅立体感更强、更耐用,而且画质清晰细腻、操作流畅,配合6扬声器原厂剧院级音响营造的高品质音效,为科技控们带来视觉、触觉和听觉的多重享受。

值得一提的是,沃兰多还特为喜爱运动的年轻消费者选配了一款可穿戴潮流装备——雪佛兰智控手环。这款手环除了拥有蓝牙、运动、心率监测、来电提醒等常规运动手环功能外,还创新集成了车钥匙功能。试想,当你走到停车场却发现车钥匙落在家里,或者开车去公园跑步却不想带任何随身物品,这时你只要佩戴智控手环即可实现锁车、解锁、开关窗操作,让出行变得更加便利舒适。

沃兰多是雪佛兰基于对当代年轻消费群体多元生活方式的深入洞察而打造的新时代家轿,不仅拥有突破传统家轿的高“颜值”、5+2灵活多变的大空间,而且凭借引领潮流的智能互联科技为广大年轻消费者的多元生活注入更多活力和色彩。

许昌骏达雪佛兰4S店升级啦

□ 本报记者 朱占华

近日,记者从许昌骏达雪佛兰4S店获悉,经过该店全体工作人员的不懈努力,凭借优秀的销售业绩和客户的高口碑评价,许昌骏达雪佛兰4S店荣获上汽通用汽车六星级授权品牌服务中心称号。为答谢广大消费者对该店的信赖和支持,许昌骏达雪佛兰4S店推出“冰爽出行季”活动:车主到店仅需1元即可享受价值100元的底盘维护并获赠玻璃水一瓶,88元即可享受机舱清洗和内饰清洗镀膜,原厂轮胎买3条送1条,电瓶以旧换新享补贴150元,更换手动变速箱油只需199元。参加店内套餐活动的车主可享单次任意消费300元减免优惠。

“自2013年开业以来,许昌骏达雪佛兰4S店秉承‘无限服务,无微不至’经营理念和坚持雪佛兰‘梦想+未来=梦·创未来’品牌导向,在业务上勤练兵,在服务上以家人般的体贴为出发点,努力做好每一件事,创造更多价值和未来。

如今,我们的努力赢得了消费者的认可,赢得了荣誉。在成绩面前,我们将一如既往地努力,为许昌百姓提供高品质车型和高质量服务,让消费者高兴而来、满意而归。许昌骏达雪佛兰4S店在前进的路上从未止步!”许昌骏达雪佛兰4S店总经理孙磊满怀信心地说。

在许昌骏达雪佛兰4S店,让消费者的满意从到店看车、试驾开始,让用户的购车、用车收获更多开心和满足感,是许昌骏达雪佛兰4S店每一位员工坚持做的事情。记者身边不少朋友是雪佛兰车主,每次提到许昌骏达雪佛兰4S店的服务都是赞不绝口。只要消费者对该店提出意见,该店都会努力解决,让消费者满意。

在汽车市场竞争如此激烈的今天,许昌骏达雪佛兰4S店的销售业绩一直保持稳定增长,售后维修保养的流失率也非常低,从而成为许昌车市的一股清流。

新能源车市成车企全新发力点

任萌

8月3日,恒大汽车集团发布了旗下恒驰新能源汽车的首期6款新车,这6款车型覆盖了轿车、轿跑、SUV、MPV、跨界车等所有级别的新能源车型。

在笔者看来,恒大新能源车型的入场,选择的时机恰到好处。今年7月底,值成都车展之际,众多车企瞄准时机,加大投入力度,纷纷发布旗下“明星车型”,长安逸动E-Life、几何C、荣威ER6、别克微蓝7、蔚来EC6、五菱宏光MINI EV等新车纷纷上市,进一步提升各大汽车品牌在新能源车市的影响力。

与此同时,在国家推出“新能源汽车下乡”的背景下,“新能源汽车下乡”对于新能源汽车产业发展、中小城市和农村地区居民出行方式升级都有重要意义,国内新能源车市有望迎来新一轮的“购车潮”。

当前,新能源汽车市场遭遇挑战。数据显示,今年上半年,新能源汽车销售量为39.3万辆,同比下降37.4%。其中,1—3月,新能源汽车销量同比分别下降54%、75.2%、53.2%。从4月份开始,新能源汽车产销呈现恢复性增长态势。

在笔者看来,汽车行业电动化、

智能化、网联化、共享化的趋势势不可挡,在越来越激烈的市场竞争中,抓住市场需求、获得消费者认可,实现销量最大化是当前新能源汽车企业必须做的事,从当前的市场表现看,各车企正在“各显神通”,用各种差异化打法,发力新能源车市中的不同细分领域,提高品牌市场份额。

尤其是对于想要实现“弯道超车”的自主品牌车企来说,只有继续发展新新能源汽车,扎实提升产品和品牌影响力,才能实现市场份额的提高。

当下,中国汽车市场正在经历一场前所未有的“洗礼”,市场进一步向头部集中,优胜劣汰在所难免。从积极角度来看,这是中国汽车产业实现转型升级必须经历的阶段,自主品牌只有踏踏实实“强身健体”,才能有希望通过“大考”。

