

厂商积极备展,消费者待机出手,车展万事俱备—— 金秋车展下周大幕开启

□ 本报记者 任萌

9月4日,许昌报业传媒集团、团车网联合主办的许昌第18届金秋车展暨百城千店农行车节(以下简称金秋车展)将在东城区许昌职业技术学院拉开大幕。目前,距开幕只剩下7天时间,金秋车展也正式进入倒计时阶段。强大的参展阵容蓄势待发,各大品牌车企马厉兵、积极备战,力求以最佳阵容“迎战”。如何为消费者带来更多的优惠政策、如何在本次车展上吸引观众眼球、如何从众多竞争者中脱颖而出……车展开幕前夕,这些问题让众多参展商和赞助商绞尽了脑汁。而消费者则捂紧了口袋只待车展开幕了。

■ 农行车分期贷款为您省到家

如果您想买一辆车,资金不够怎么办?使用汽车厂家金融,会附加不少条件;使用社会贷款,没有安全保障。别担心,农行车分期贷款手续简便、利息超低,深受广大消费者的欢迎。记者了解到,作为本届金秋车展的总冠军单位,农行车许昌分行倾情助力金秋车展,让消费者购车更省钱。车展期间,农行车许昌分行工作人员将现场为客户办理业务,帮助大家省钱购车。

■ 农行车分期贷款为您省到家

如果您想买一辆车,资金不够怎么办?使用汽车厂家金融,会附加不少条件;使用社会贷款,没有安全保障。别担心,农行车分期贷款手续简便、利息超低,深受广大消费者的欢迎。记者了解到,作为本届金秋车展的总冠军单位,农行车许昌分行倾情助力金秋车展,让消费者购车更省钱。车展期间,农行车许昌分行工作人员将现场为客户办理业务,帮助大家省钱购车。

据了解,农行车分期贷款具有多种优势。一是业务审批效率高,后台集中实时审批,对农行授信客户实行“秒批秒贷”。二是申请材料简单,收入与资产证明材料“二选一”,对优质客户实行“一证分期”。三是授信业务占比高,积极为客户提供“低首付、免抵押、免担保”的购车分期金融服务。

随着农行车分期业务发展,合作汽车经销商不断增多,广汽丰田、一汽丰田、广汽本田、东风本田、一汽马自达、长安马自达、广汽传祺、宝马、奥迪、比亚迪、郑州日产、广汽新能源等优质品牌汽车经销商纷纷与农行建立汽车分期业务合作关系。办理农行车分期的客户还可享受ETC免费安装、车位分期受理等“一揽子”综合金融服务。

■ 参展车商大力度促销

随着金秋车展开幕日期的临近,各大参展汽车品牌厂商积极备展。“近一个月来,我们的工作重点都是围绕车展进行,各种车展宣传物料的准备,设计方案、促销政策的制订等,一切都是为了车展上能有一个好业绩。”不少汽车经销商直言。

由于今年车市受疫情影响,不少汽车品牌经销商目前的库存已经高过警戒

线,因此大家对金秋车展充满了期待,并将全力以赴“战”。今年下半年车市如何就在此一举。”不少参展商表示,为了刺激潜在购车者在车展期间“开闸放水”,他们已经制定好了极具震撼力的促销政策,只待消费者亲临车展现场。

目前,本届金秋车展已有40多家车企确定参展。其中,一汽-大众、雪佛兰、广汽丰田、广汽传祺、上汽大众等5个厂家投入巨资打造的汽车移动展厅将“空降”金秋车展现场,为广大消费者带来极致的视觉盛宴。

■ 消费者静待车展开幕

随着车展脚步的临近,车展前夕的许昌车市再次陷入看多买少的“沉寂”中,但不少消费者对车展的关注热情在日益高涨。

“我想把旧车置换一下,买一辆20万元左右的新车,车展上能比平时便宜多少,现在知道吗?”“车展上的SUV车型优惠多不多?我想买一辆新车结婚用。”“紧俏车型在车展上提车容易吗?”“购车优惠幅度有多大?”……连日来,记者每天都要接到很多读者关于车展事宜的咨询电话。在与他们的交谈过程中,记者发现,这些读者中很多都已经锁定了购车目标,为了更好的优惠决定

等到车展上再出手。金秋车展上车型多、优惠大,买车就等金秋车展已成为很多许昌消费者的购车习惯。眼下距离车展只剩下一周的时间了,很多消费者早已备足了“银两”,只待车展时出手了。

■ 车展门票、现场好礼等您领

作为许昌车市的首次大型首展,车展组委会对疫情防控丝毫没有放松,所有现场观展市民必须严格购票登记入场。即日起,市民可在网上提前预订金秋车展门票,并可到车展现场凭票免费领取咖啡杯一个。此外,云南双人双飞六日游贵宾券、冰煮鱼免费卡、大别山矿泉水等礼品让逛车展的您领到手软。

除了参展厂商拿出前所未有的大礼包外,主办方也备下了“真金白银”的大礼包,将低价进行到底。如果您在现场购车,就可以领取主办方准备的价值4680元的大礼包(不含工时费)。

针对即将到来的车展,主办方已提前为广大消费者开辟了车展团购通道,让消费者用最少的钱买到最心仪的车。欢迎大家关注“许昌车市通”微信公众号参与团购。

金秋车展咨询热线:4396897、4399717

“新都市机能SUV” 领克06开启预售 预售价格12.06万元至14.06万元

□ 本报记者 朱占华

近日,许昌正通领克中心举办了新都市机能SUV领克06预售品鉴会活动。此次领克06共推出了型Plus、劲Pro、耀Halo三款车型的预售价格:12.06万元至14.06万元。凡在预售期内下订用户,均可获得三大任性权益及领克品牌“终身三免”服务,包括任性投:领克06“日积月累先享订金增值计划”,发布领克06“购车基金”,本金666元,日收益60元;任性贷:专享订制“灵活拥车”金融方案;任性游:亚特兰特斯06机能源起之旅(每周6名)。科技先锋版用户在享受预售权益的基础上,还可尊享:专属蓝白撞色设计、三年免费基础保养、黑科技大盲盒等惊喜好物。

据许昌正通领克中心总经理李佩松介绍,领克06定位于紧凑型SUV细分市场,领克06燃油版车型搭载了“Drive-E T3涡轮增压+7DCT湿式双离合变速箱”黄金动力组合,可带来百公里加速8.2s的出色动力表现。该套动力总成也同时搭载在领克02、03车型上,具备高功、低耗、低噪的优势。加上配备了同级车唯一的多连杆独立后悬架,领克06可以带来纯正的欧系操控体验,完美诠释了领克品牌的运动家族血

统。领克06定位于“新都市机能SUV”,继承沃尔沃领先安全品质,以起步即豪华的硬核实力,提高了都市SUV市场门槛。

领克06首发搭载了City Captain智能驾驶辅助系统,多达21项智能驾驶辅助功能,可实现L2.5级自动驾驶。其中包括RPA一键遥控泊车、PA智能领航系统,以及上帝之眼540°全景影像、“记忆黑匣”行车记录等。领克06用未来科技满足当下审美与功能,让理性的年轻人任性享受当下精彩智慧生活。

秉承领克品牌“全域安全”理念,领克06成为首个集“Rollover Protection”翻滚保护系统、“深林”五重空气智能净化系统、抗菌方向盘三大突破性安全科技于一身的车型,并顺利完成了全球首测挑战,充分展现了其领先同级的进阶安全理念。

大多数紧凑型SUV在后排空间设计上比较局促,领克06打破这一惯例,创造了“懒人后推”,即使同时乘坐3人,也能做到“腿腿”,轻松享受无束缚的舒适出行。精心设计的37处储物空间、出人意料的“外夹钩”设计、7个充电接口等储物细节,让每一次出行变得轻松自如。

领克06,等你来约!

起亚K5凯酷到店 开始抢订

□ 本报记者 朱占华

起亚K5凯酷到店啦!昨日,记者从许昌正达起亚4S店获悉,将在9月7日上市的东风悦达起亚K5凯酷已到店并全面开启预售。据许昌正达起亚4S店总经理王兵伟介绍,起亚K5凯酷搭载全球独创的第四代CVVD技术,基于新平台i-GMP打造,凭借高“颜值”、高配置、智能化、操控性等优势吸引了爱玩车的“90后”购车群体。准备入手的你抓紧时间到店购车、抢订吧!

记者在许昌正达起亚4S店展厅看到,作为一款B级车的起亚K5凯酷,没有传统车型的中庸、商务,完全是为年轻一代消费者而来。极具张力的虎啸式前脸、鲨鱼式中网格栅,前大灯“心跳”LED灯带、侧面修长堪称黄金比例、全新动感的镜面轮毂、手风琴式尾部、双边四出排气管,高级质感内饰,D形运动方向盘,双12.3英寸全液晶一体式宽屏显示屏……起亚K5凯酷的高“颜值”设计非常吸引眼球。

出自新平台i-GMP的起亚K5凯酷的整个重心降低了50毫米,在降重心、减重的同时,提高了操控性。动力方面,起亚K5凯酷拥有全球独创的

第四代CVVD技术,动力强劲、高效;超大的航母空间、高级旋钮式电子换挡、“7+64”种氛围灯、下置式座椅设计、海纳后后备箱容积、空气净化系统,及深夜冥想NVH静谧座舱,为用户带来舒适、便捷的乘坐体验;起亚K5凯酷配备了智行管家百度智联系统3.0,L2.5进阶智能驾驶辅助—Drive Wise,让出行更加安全、智能。

王兵伟说:“起亚K5凯酷预售包牌价为16.18万元至18.98万元,为了回馈消费者对新车的关注与期待,除了极具诚意的预售价,还为消费者送上包牌礼、置换礼、终身礼、爱新礼和订购礼,让消费者预订起亚K5凯酷可以得到真正的实惠。”这五重大礼分别为购车送车辆购置税加5000元商业保险;最高可享20000元置换补贴;终身免费保养、保修动力总成、免费数据流量;购买起亚K5凯酷一个月内可用开票价原价进行置换新车的抵扣,免费让用户“试驾”一个月;超过一个月,在一年之内有置换需求的话,可用开票价九折的价格抵扣置换新车的费用;100元订金抵500元购车款,1000元订金抵3000元购车款,5000元订金可抵10000元购车款(全国限量5000名)。



许昌正通领克中心展示的领克06



许昌正达起亚4S店展示的起亚K5凯酷



许昌亿阳北京现代4S店展出的领动



东风风光E1在许昌风光4S店展示

现代汽车获大奖 彰显不凡实力

□ 本报记者 侯力强

记者日前从许昌亿阳北京现代4S店了解到,现代汽车不久前获得2020年度“Future Mobility of the Year”大奖,并凭借氢燃料电池重卡概念车NEPTUNE和内置式概念踏板车E-Scouter一举夺得“双冠军”。

据悉,现代汽车在概念车设计方面一直处于业界的佼佼者,每次亮相的新概念车必定能凭借其极具未来感的造型和先锋设计理念在业内外引起很大的反响,也因此收获了大家对现代汽车在未来出行领域创新能力的高度认可。

“Future Mobility of the Year”是世界首个以概念车为对象进行评选的奖项,主要涵盖轿车、商用车、单人交通工具三个单元。今年“Future Mobility of the Year”共邀请了包含德国汽车专家Georg Kacher、英国BBC《Top Gear》杂志主编Charlie Turner等11个国家的16名专业汽车记者,针对71款概念车进行了评审。现代汽车能够在众多强敌中脱颖而出,再次证明其在未来出行领域中的强劲实力。

现代汽车氢燃料电池重卡概念车NEPTUNE自2019年在北美商用车展览会上首次亮相后,便以极具辨识度的外观设计广受好评。NEPTUNE

以20世纪火车车厢的流畅线条为灵感,采用装饰派艺术手法进行完善并诠释成现代风格,具有浓郁的艺术感。同时,NEPTUNE重新定义了“空间”,它不再是传统的运输工具,而是一个可移动的个人工作室,随时随地为用户提供休息、收纳、商务及生活空间,NEPTUNE展现出了未来高效物流的全新可能性,也让大家再次感受到了现代汽车创新能力。

另一款获奖概念踏板车E-Scouter,不仅具有较高的产品完成度,还可用作电动汽车选择性配置。搭载于车辆中的电动踏板车可以利用车辆行驶过程中产生的电力自动充电,使用者在停车后可取出充满电的电动踏板车达到最终目的地,E-Scouter丰富的拓展性也赢得评委们给出了较高的分数。

为了积极应对日新月异的产业变化,现代汽车去年还发布了以顾客为中心的“中长期创新计划2025战略”,计划逐步向“智能移动出行产品”和“智能移动出行服务”两大业务结构转型升级,提升各项业务的竞争力,最大限度发挥协同效应。现代汽车计划到2025年跃升为全球电池电动汽车、氢燃料电池车市场的三大汽车制造商之一,在平台服务业务领域同样构筑创收基础。

风光E1: 好用又省钱的电动汽车

□ 本报记者 任萌

近5年来,小型电动汽车一直是新能源汽车推广的主流车型之一。然而随着电动汽车市场的发展,因续航里程较短、技术迭代不够、智能化程度低等原因,小型电动汽车面临众多挑战。正是在这种市场环境下,东风风光E1应运而生,相比于市面上其他小型电动汽车,东风风光E1空间更大、续航更长、操控性更好,堪称“好用又省钱”的小型新能源汽车典范之作。

东风风光E1在许昌风光4S店总经理黄小亚日前接受采访时告诉记者,风光E1基于雷诺-日产的CMF-A小型车平台开发,出自该平台的车型有很多,包括了雷诺e诺、东风风行T1EV、东风启辰e30等多款纯电动车型。虽然是一款小型SUV,但风光E1在设计方面非常有新意,通过平直饱满的线条勾勒出可喜的力量感,车头位置封闭的格栅以及多处新能源蓝的元素,也让它的纯电身份非常有辨识度。

风光E1采用永磁同步电机,最大功率33kW,最大扭矩125N·m,续航里程可达271km。风光E1共享

雷诺日产三菱联盟底盘技术,拥有1170L超大后备箱,配备了倒车影像、后电动车窗、胎压监测、后雨刮等越级配置。

在安全性上,东风风光E1电池达到了国际标准最高安全等级,配备了超高压适配性国际充电接口,可实现30分钟快充达到80%的电量和4小时慢充。此外,东风风光E1配备电池智能温度控制系统,能实现高温自动断电。另一方面,东风风光E1补贴后起售价为6.18万元,百公里耗电仅9元,相比同级其他车型,更加经济实惠。

如果您购买了一辆东风风光E1,还可以享受东风风光电动车3年5成的“车辆保值计划”,为用户提供贯穿购买、使用、服务、二手车和换购这一完整用车生命周期的全面保障。这项政策的推出,来源于东风风光强大的品牌背书和品质自信,彰显了东风风光对于高品质产品的底气,坚定了高质量发展信心。

买车应考虑保值率

侯力强

许昌第18届金秋车展暨百城千店农行车节开幕在即,许多消费者准备购置新车。笔者在此提醒,买车要从安全、配置、动力、外观等方面综合考虑。此外,还有一个关键动态因素,这就是保值率。

汽车保值率是车辆使用一定时间后的易手价格与其原始购车价格的比率,是反映某个车型或品牌在二手车市场流通中呈现出来的价格变动和价值折减情况的量化指标,是某车型受生产商实力、品牌认知度和美誉度、市场份额(保有量)、车辆性能、使用可靠性、配件价格、维修成本等多种因素综合作用的市场价值判断尺度。保值率的下降与上升,表示汽车的贬值与升值。

保值率高的车型品牌影响力大。一般来说,不管是新车还是二手车,主流汽车品牌都会更受欢迎,因为它们除了综合实力强之外,还积攒了多年的口碑,市场认可度自然也比较高。随着自主品牌形象的日益提升,长城、吉利等主流自主品牌的保值率也有不错的表现。

保值率高的车型新车价格坚挺。二手车的价格往往会受新车价格的影响。如果一款新车不停打折,或者价格波动幅度比较大,那么二手车的价格肯定是不高的。而如果新车上市很长一段时间价格依旧坚挺,甚至是加价提车,那么它在二手车市场上肯定也会更受欢迎。

保值率高的车型市场保有量大。市场保有量的大小往往可以反映一台车的受欢迎程度,市场保有量大的车型一般来说保值率都不会低,因为它的流通配件更多更全,后期用车的时候也可以省去不必要的麻烦。

保值率高的车型可靠性好。买二手车的人其实比买新车的人更加看重可靠性,毕竟新车在前几年一般都不会有太多故障,但二手车不一样,出毛病基本是避免不了的,谁都不想天天跑修理厂,所以故障率低的车型会更受欢迎,保值率也就更高。

笔者认为,消费者在买车时应尽量选择配件配套成熟、维修网点多的车型。一些进口车或者已停产的车型,因为修车费用高,在交易时会酌情降低价格。安全性能也是二手车保值的重要因素。一些车经过了多年的使用,安全性得到了大家的公认,在二手车市场当然更受欢迎,相比其他品牌价值也会高一些。此外,一些经典车型,在国内、国际市场已经形成了良好的口碑,并经过不断发展换代,一直在同级别市场处于主流地位,这样的车同样比较保值。

