

许昌第九届惠民团车节招商火爆

下周五起,许昌将再现车市盛况

□ 本报记者 侯力强

10月23日至25日,许昌报业传媒集团、团车网联合主办的许昌第九届惠民团车节(以下简称许昌团车节)将在许昌职业技术学院体育馆举行。许昌团车节的招商非常火爆,众多车商将再度联合奉献一场车市饕餮盛宴。

许昌团车节是在车商与消费者强烈要求之下推出的。据悉,许昌报业传媒集团、团车网在9月初联合举办的第一次车展取得了圆满成功:40余家品牌车商参展,全程参观者超过2万人次,3天现场订车、购车达433辆。众多参展商对这次车展评价非常高,大家纷纷认为,许昌报业传媒集团具有强大的影响力、公信力,团车网具有专业优势,双方联合,实现了“1+1>2”的效果。这样的车展,才

真正称得上是好车展,值得车商倾情参与。

为办好本届团车节,许昌报业传媒集团旗下媒体将通过多种形式进行推广宣传,真正实现全方位、立体化、无缝隙传播。主流媒体方面,《许昌日报》《许昌晨报》《许昌晨报小记者》《长葛日报》全面推广,许昌城市电视、许昌手机报等全方位宣传;新媒体方面,10多个微信平台及许昌晨报官方微博等及时发布车展信息。一个持续发展的大品牌,单靠内部动力难以成就,它必须与外部的积极力量凝聚在一起,形成强大的合力,方能铸就。“报业车展”历经多年风雨,在许昌各大车商、各汽车销售团体和汽车厂家的协同助力下,一步一个脚印,踏实前行。

此外,团车网将针对本次车展开展精准化营销。据悉,团车网作为中国领先的汽车交易服务平台,于2018年在美国纳斯达克挂牌上市,围绕汽车交易场景布局新零售战略,打造完整的汽车交易服务生态链。如果你在各大线上平台看到了本次车展的广告,请及时填写相关资料领取门票。

许昌团车节不但在许昌市区享有较好的口碑,而且在各县(市、区)及临颍、扶沟等周边地区也具有极高的知名度。大家从四面八方来参展,共同品鉴汽车行业的饕餮盛宴。高峰时期,一场活动可以吸引观众近10万人次。

针对许昌团车节,已经预订展位的车商纷纷表示,要对品牌旗下在第

四季度上市的新车进行大力推介,供消费者选择。众多已经上市的新车,将在团车节上发起销售攻势,让许昌消费者尽享大型车展带来的巨惠。看车、买车,就等许昌团车节!



扫码免费领取门票

荣威iMAX8亮相上汽荣威许昌宜飞4S店 许昌高端MPV市场再添“新军”

□ 本报记者 任萌 文/图



图为上汽荣威许昌宜飞4S店展出的荣威iMAX8

昨日,记者在上汽荣威许昌宜飞4S店内看到,上汽荣威新近打造的高端商务MPV车型——荣威iMAX8已经到店。随着新车的到店,荣威iMAX8许昌区域预售活动正式开启。该车目前共推出3款车型,预售价区间为20.88万至25.88万元。

纵观MPV市场,以GL8为代表的中高端MPV车型依旧在20万元以上的市场领域称雄,以五菱宏光为代表的国产品牌MPV则在10万元以下的市场拼得“头破血流”。

两极分化的局面愈发明显,中间留白严重。背后藏着一个明显的信号,中国的MPV市场还未开发充分,依旧有着巨大的空间等待挖掘。基于长期对消费者需求的调研和对MPV市场发展的整体判断,上汽荣威决定聚焦中高端MPV车型,力争打破市场僵局。

荣威iMAX8在外观上高度还原了此前荣威iM8 Concept概念车的设计,新车采用全新数字律动设计语言,参数化设计的荣威展翼格栅配合光翼贯穿大灯,打造出集韵律感、精致感和震撼力于一身的霸气前脸。

内饰部分,荣威iMAX8采用了当下流行的环抱式座舱设计,两侧车门对中控台的设计做了延伸。该车内采用大面积的皮革和搪塑工艺包裹,奢华程度堪比“陆地头等舱”。硕大的全液晶仪表盘搭配悬浮式中控屏,进一步提升了车内的科技感。

荣威iMAX8的中央扶手箱被官方命名为“魔吧”,车内每一排的乘客都可通过声音来控制“魔吧”的前后移动。“魔吧”前半部带有一个储物格,能对饮料进行制冷和加热,具备一定的实用性;后半部的盖板内设计有一个可升降的部位,此处可以设置迷你咖啡吧、茶具和储物格,以供用户选择。

荣威iMAX8拥有5m的车身,第二、第三排可移动距离分别为360mm、200mm,这样的设计让它可以根据乘客需求,拓宽后座空间,或是改为大四座,让空间更为灵活。

据了解,现在预定荣威iMAX8的用户,即可获5年或15万公里原厂整车质保、优先提车权和新能源专属定制礼。如果您想购买一款高端商务MPV,荣威iMAX8是一个不错的选择。



本周日,哈弗大狗正式亮相许昌

□ 本报记者 任萌 文/图

10月18日(本周日),哈弗大狗许昌上市发布会将在位于市区文峰路北段的许昌晨飞哈弗旗舰店潮玩开启。据了解,哈弗大狗兼顾了城市SUV的舒适实用与硬派越野SUV的通用性,让用户既能在繁忙的都市中轻松代步,又能说走就走追随“诗和远方”的呼唤。

许昌晨飞哈弗旗舰店总经理艾智勇介绍说,哈弗大狗共推出(1.5T)4款车型,分别是哈士奇版、拉布拉多版、边牧版、马犬版,官方指导价分别为11.99万元、12.99万元、13.59万元、14.29万元。11月30日之前购买哈弗大狗,还将享受包括最低0首付起购车,老客户至高7000元置换补贴,基础流量终身免费,尊享、娱乐服务流量3年免费,发动机、变速器核心零部件终身质保等多重大礼。

一直以来,哈弗践行“用户思维造车”理念,此次哈弗大狗的上市,不仅洞察了新时代年轻人“热爱”的需求,而且在此基础上,进行了一次充满想象力的探索,在车型轴上开创了3/4这个新刻度,0是轿车,1/4是

旅行车,2/4是城市SUV,4/4是硬派越野,3/4新刻度是比2/4的城市SUV增加更多可能,又不像4/4硬派越野那样放弃城市的生活场景。哈弗大狗就是这样一款3/4新刻度座驾,用全新的产品维度来满足年轻人全新的生活方式。

作为新晋“网红”SUV,哈弗大狗采用了方正的车身设计,由前路虎设计总监、现长城汽车全球设计总监兼副总裁菲尔·西蒙斯操刀设计。引擎盖上隆起的线条、大尺寸的进气格栅、粗壮的保险杠、粗犷的下护板,透露出极为强悍的硬派气场。而精致复古的圆形大灯、拼色的格栅辐条,又给哈弗大狗带来了一股硬派车型少有的时尚气息。

哈弗大狗为消费者提供了颠覆传统设计的新鲜感,全新的内饰布局及全液晶仪表盘和中控屏幕的造型颇为独特,中控屏下方设有两个纵向的空调出风口,中间是空调控制区域;换挡机构则采用了旋钮式设计,菱形缝线的皮质座椅和方向盘搭配中控台上的颜色点缀也让车厢显得活泼了许多。据了解,新车还将提供多达6种驾驶场景的模式



图为许昌晨飞哈弗旗舰店展出的哈弗大狗

选择。

哈弗大狗搭载了1.5T涡轮增压发动机,最大功率为124kW。据悉,该车还推出搭载2.0T发动机的车型。值得一提的是,哈弗大狗还将搭载两把差速锁,配合全地形系统(FOTA)+格华纳

第五代HALDEX电液式智能四驱系统,以具备更强的脱困能力。

如果您想近距离了解一下哈弗大狗,10月18日,快到许昌晨飞哈弗旗舰店莅临品鉴吧!

趁现在,体验雪佛兰开拓者“2T9”的迅猛动力

□ 本报记者 朱占华 文/图



雪佛兰开拓者“2T9”

对于很多爱车一族来说,实现高效智能的驾乘体验,将澎湃动力与高能低耗完美结合,是他们梦寐以求的事情。

雪佛兰开拓者搭载“2T9”动力科技,三大旗舰级表现的背后隐藏着超强实力,完美兼顾澎湃动力与高能低耗,为驾驶

者带来高效智能的驾乘体验。

雪佛兰开拓者搭载的第八代Ecotec 2.0T智能变缸涡轮增压发动机,最大功率为174kW,最大扭矩为350N·m,该发动机搭载电子节气门双增压器和缸盖集成排气歧管,有效减少涡轮迟滞,精确快速提升增压响应,1500rpm即可输出最大扭矩,强劲的低扭输出,带来“随叫随到”的酣畅加速。

据许昌晨飞雪佛兰4S店总经理孙磊介绍,第八代Ecotec 2.0T智能变缸涡轮增压发动机搭载通用全球首创的Trip-over智能变缸科技,在3种工作模式间平顺切换,在实现澎湃动力与平顺驾驶感受的同时,大幅提升了燃油经济性。在驾驶者深踩油门进行急加速、高速均速行驶时,四缸澎湃模式使气门行程全开,带来大扭矩和快速响应,充分保障澎湃的动力输出;踩中等油门进行中高速均速行驶时,四缸高效模式使气门行程半开,在动力和能耗间取得高效平衡;小油门下,中低速匀速、减速行驶时

下坡行驶时,两缸畅行模式保持两个气缸工作,获得最佳的燃油经济性。

第八代Ecotec 2.0T智能变缸涡轮增压发动机匹配的9速HYDRAMATIC手自一体变速箱,95km/h便可切入9挡,更宽的速比范围、更细的挡位分布,以顺滑无顿挫的换挡感受为驾乘人平添舒适,成就更加线性的动力表现和优秀的燃油经济性。

雪佛兰开拓者的“2T9”动力组合,配合Start & Stop自动启停智能启停功能、ATM智能热管理系统,35MPa高压燃油直喷科技、智能电控磁流泵等,在实现迅猛动力输出的同时,百公里综合工况油耗最低可至7.4L,真正将高效节能做到极致,并符合国VIb标准。

赶快到许昌晨飞雪佛兰4S店体验雪佛兰开拓者“2T9”的迅猛动力吧!该店还为购车的消费者准备了专属金融购车方案,4年48期零利率,日供仅78元。超长还款周期,超罕见的购车机遇,“试”不宜迟,现在就出发吧!

马自达的“理想驾姿”是咋回事

□ 本报记者 朱占华 文/图



马自达通过人性化的设计,使驾驶者在驾驶时实现“理想驾姿”

上车后,很多人除了调节方向盘外,还需调节座椅,以找到一个舒服的驾驶坐姿。马自达提出“理想驾姿”,让广大“马粉”享了福,不必再为找到一个舒服的驾驶坐姿而来回调节座椅。

据许昌锦天长安马自达4S店总经理张荷青介绍,找出身体可以迅速并准确地发生动作的姿势,并确保维持这一姿势不易疲劳,马自达将它定义为“理想驾姿”,并同时确认在这一姿势时人体各个关节的角度。而且在“理想驾姿”状态下,驾驶者还要有良好的驾驶视线。比如,人们行驶在高速公路上时,眼睛会注视远方;在市区行驶时,视线会落到近处。可以说,人在行驶过程中的视线位置会根据车速和路况发生变化,同时满足高速公路和市区行车时的远近视线需求的区域被称为“理想视线区域”,这也是“理想驾姿”中的重要部分。

马自达为了便于驾驶者实现“理想驾姿”,将油门和刹车踏板的位置,设置在保持“理想驾姿”的状态下,腿部自然伸展时所接触到的位置。为了实现这一点,长安马自达将CX-5及之后的车型做了前轮轮胎前移的设计变更,真正做到了按照使用者的需求进行设计。同时,为了让更多的驾驶者能够不受体型和视线区域的影响,并始终保持最佳的驾驶姿势,长安

马自达还重新设定了座椅、方向盘在前后、上下的调节范围。

同时,为了让驾驶者腿部保持放松,最基本的就是要让脚跟着地。这样,脚跟着地就可以以脚跟为支点,由上至下地活动。长安马自达选择支点位于下方的风琴式油门踏板,确保油门踏板反馈与脚腕的动作保持一致,实现顺畅操控。而且,使用风琴式油门踏板,腿部在长距离行驶中也不会感到劳累。

张荷青说:“人体膝盖下方共有两大块肌肉,收起脚时使用的是胫骨前肌,伸展脚时使用的是比目鱼肌。油门踏板的操控,主要是通过伸展脚腕的,所以只要将脚跟放在地板上,脚部的重量是由风琴式踏板的反作用力来支持的,无须使用胫骨前肌,仅靠比目鱼肌就能轻松地操控踏板,胫骨前肌收缩可以让脚腕朝着抬起的方向运动,比目鱼肌收缩可以让脚腕朝着下压的方向运动。马自达通过上述3个步骤打造了‘理想驾姿’,让长安马自达用户驾乘愉悦感得到了提升,并且在‘人马一体’的理念下,‘理想驾姿’得到了最大程度的发挥。”

想感受马自达“理想驾姿”和“人马一体”的驾驶体验吗?到许昌锦天长安马自达4S店吧,赏车、试驾即送精美礼品。

车市流行“多代同堂”

侯力强

许昌第九届惠民团车节开幕在即,众多消费者通过网络或电话报名。一位朋友对笔者说,他想去车展上买一辆伊兰特。当笔者告诉他,伊兰特、悦动、朗动是“三代同堂”时,他非常吃惊。就此,笔者想写一下车市“多代同堂”的现象。

每个地域的汽车市场都有当地特色。比如,美国人偏爱大排量、皮卡,欧洲人喜欢小排量、微型车,中国汽车市场上近年来则刮起了一股“SUV风”,直接把原来小众的SUV升级成了几乎能跟轿车平分天下的细分市场。一般来说,新车型上市,旧车型就会退市,但对于特殊的中国市

场特色,车企们不仅在车型研发上下足功夫,还在销售模式上想出了新招儿——“多代同堂”,新旧款车型一起销售。

北京现代就是玩“多代同堂”的高手。过去,伊兰特是北京现代销售非常成功的车型,在销售多年、终于要推陈出新后,却没有把旧款车型退市。于是,伊兰特、悦动、朗动“三代同堂”,成为当时十分独特的现象。其他车企也尝到了这种“多代同堂”的甜头儿,包括新朗逸和朗逸经典、新福克斯和福克斯经典、凯美瑞和凯美瑞经典等都是同样销售策略的产物。

与“多代同堂”相似,“孪生”战略

则被日系车用得炉火纯青。如本田的XR-V与缤智,UR-V与冠道,均为同一个SUV平台生产,在不同的销售渠道上都获得了成功,成为东风本田与广汽本田的销售主力。此外,一直以来被认为非常保守的丰田也开始激进,从雷凌到卡罗拉,还有即将推出的奕泽与C-HR,都是采用“孪生”战略。

“多代同堂”之所以盛行,最重要的原因是市场“买单”,大部分品牌采用此策略的车型都取得了成功。为何这种“多代同堂”的车型会被国内消费者“买单”呢?事实上,与仅仅依靠一款车在一个市场内单打独斗的

品牌相比,这些“多代同堂”的品牌明显占据优势。

笔者认为,在刚刚迈入“汽车社会”门槛后,中国地区发展的差异和消费层次的多元化,是造成一些车型“多代同堂”现象的主要原因。近年来,随着二、三线城市的快速发展,区域发展差异带来的消费需求次第释放,消费多元化趋势日益明显。新车型在外观和技术上的优势,更容易被同一级别中高端消费群体所青睐。而旧车型的价格低廉,也容易被一部分预算有限的消费者所喜欢。最终怎么选,关键是看购车者的消费水平和审美理念。



车市漫议 CHESHI MANYI