

来许昌万达广场约会“颜值王”风行T5 EVO吧

□ 本报记者 朱占华 文/图

不少消费者买车时,比较相信自己的“第一眼”感觉,因此,市场上高“颜值”家用车越来越多。最近,在许昌万达广场展出的一款车,以超高“颜值”被不少消费者津津乐道,它就是堪称家轿“颜值王”的东风风行全新旗舰级轿跑SUV——风行T5 EVO。据许昌裕华东风风行4S店总经理张虎介绍,作为东风风行品牌焕新后的首款战略车型,风行T5 EVO凭借着创新帅气“颜值”,强劲性能实力,吸引了不少消费者的关注。目前,该车已开启预售,共推出4款车型,预售价为10.49万元至13.79万元,预计明年3月正式上市。

据悉,风行T5 EVO的外观由知名德国设计师设计,采用全新的锋动力学设计语言,整体气质非常突出且创新。宽大的直瀑式进气格栅,配合上两侧獠牙式的分体大灯,营造出立体宽绰的视觉效果。动感的溜背式设计、力量感十足的腰部线条,营造出刚柔并济的车身。搭配上三段式尾部设



在许昌万达广场展出的风行T5 EVO

计、贯穿式尾灯、双边四出尾排、235/55 R19的熏黑轮毂,以及7种个性炫酷的配色,整体给人一种时尚、年轻、运动的感觉。

被风行T5 EVO吸引的人,忍不住会坐进车里感受一番。风行T5 EVO的长、宽、高分别为4565mm、

1860mm、1690mm,轴距为2715mm,带来宽敞、舒适的空间。第二排的地台基本处于纯平,宽敞的乘坐空间,即使长途乘坐也不会感到劳累。风行T5 EVO的内饰采用全新设计语言,配备10.25英寸双联大屏,通过烤漆、金属面板进行装饰

后,显得高端而雅致。带按摩功能的NAPPA真皮座椅包裹性很强、坐着很舒服,可电动调节的主、副驾驶座椅拥有加热功能,主驾驶座椅还有按摩、通风功能。

风行T5 EVO全系标配倒车雷达/影像、定速巡航、电动天窗、一键启动、后座出风口、PM2.5过滤装置等,为用户带来了远超同级别车的品质体验。动力方面,风行T5 EVO搭载的1.5T涡轮增压发动机,匹配获得全球十佳奖项的格特拉克7速双离合变速箱,最大扭矩为285N·m,将为消费者带来强劲的动力和平顺的换挡体验。

据张虎介绍,消费者现在订车,提车时即可享受订金膨胀5倍;首付9999元,5年零利息轻松购车;最高可享6000元置换补贴;核心零部件终身质保;车联网终身免流量专属权益和1年腾讯视频会员分享体验赢好礼等优惠。喜欢风行T5 EVO,就到许昌万达广场,看车、逛街两不误!

长城汽车布局全球迈向新征程

□ 本报记者 侯力强 文/图

日前,记者从许昌慧宇哈弗4S店了解到,2020年,长城汽车以彻底的自我变革迈向全球化发展,形成了“12+5”的全球生产布局和“七国十地”的研发布局。

2020年,长城汽车实现海外出口销量稳步攀升,以高品质产品、高标准服务,为全球用户创造优质出行体验,持续提升品牌全球价值。

今年1月至11月,长城汽车全球销售新车961489辆,海外出口销量同比增长2.77%,达61563辆,助力长城皮卡全年销量突破20万辆。海外销量稳步提升的背后,源于长城汽车对全新海外市场的开辟,以及对现有国际市场的深耕。

在2020年的全球之旅中,11月长城炮皮卡正式开启全球销售,并通过线上、线下构筑皮卡新概念,颠覆消费者对皮卡的传统认知,开辟了澳大利亚、新西兰、智利、南非、伊拉克、约旦等海外市场,踏上了中国皮卡海外拓展的新征程。

尤其在智利市场,长城炮未售先火,达成意向订单235台,创中国皮卡最大行业客户订单记录,成功打响皮卡在南美开售的第一炮。长城炮面向当地用户市场的预售短短22小时被抢购一空,创皮卡史上最快预售记录,荣登钻石级MT封面。在伊拉克市场,长城炮高调登场,以新时代潮流先锋追求梦想、探索未知的开拓者形象,助推伊拉克皮卡行业迈入智能乘用化时代。

哈弗品牌于2020年正式登陆科威特市场,并与卡塔尔、约旦等国际市场经销商展开合作,进一步完善长城汽车在中东市场的业务板块。凭借优异的产品和多年积累的好口碑,哈弗品牌更在澳大利亚、乌克兰、伊拉克等地不畏疫情挑战,克服生产、物流、交付、客源等环节重重困难,实现了逆势上涨,充分展现出长城汽车体系能力的强大。

生产制造层面,长城汽车“12+5”全球化生产体系逐步完善,以智能制造促进长城汽车市场竞争力持续提升。年初,长城汽车与通用汽车就收购通用汽



在许昌慧宇哈弗4S店,全球化的哈弗H6更受欢迎

车印度塔里冈工厂、泰国罗勇工厂达成协议,如今,长城汽车已正式获得泰国罗勇制造工厂所有权。

近年来,由于人口众多,经济发展处于上升期,包括印度、泰国在内的南亚、东盟市场前景可观、潜力巨大。成

本优势、政策、产业链、市场开拓等多个维度的利好,有效提升长城汽车在当地市场的竞争力;同时,便利的交通条件,助力长城汽车整车高品质生产与高效出口,开启长城汽车全球发展的新篇章。

欧拉白猫树立精品电动汽车新标杆

□ 本报记者 任萌 文/图

冬意愈发浓厚,欧拉“猫系”产品的热度不减。昨日,记者在位于市区魏都汽贸城内的许昌通胜祥欧拉4S店看到,前来购买新能源汽车的消费者络绎不绝。



许昌通胜祥欧拉4S店展出的欧拉白猫

绝。欧拉好猫新近上市,白猫、黑猫持续热销。尽管成立仅两年,欧拉品牌已积累超过8万名用户,以年轻的姿态稳居国内新能源车企头部阵营。

的确,算上新近上市的好猫,欧拉旗下车型阵容并不算庞大。但它们最大的共同点在于产品品质不妥协,价格足够有诚意。这些显而易见的优势,在基本上为欧拉品牌赢得了市场的高度认可。

产品是基石,欧拉白猫热销的

背后,离不开其卓越产品力的支撑。欧拉白猫从年轻人的个性需求出发,从造型设计、技术品质、智能配置等方面,打破了行业定义,树立了精品电动汽车的潮流新标杆。

欧拉白猫秉承极简主义设计理念,椭圆形前杠呼吸式散热孔及长圆形前大灯,形成超高辨识度“萌猫”脸,车内全高清23英寸一体连屏科技感十足,打造“猫式”潮流个性,全方位满足驾乘需求,带来舒适的体验。

得益于ME专属纯电平台,欧拉白猫具有高度集成、高效节能、动力强悍、智能化、稳健可靠等特点,401km的超长续航里程先同级,从30%电量充电至80%,仅需40分钟,超低电耗,每公里仅需5分钱。

在智能化配置方面,欧拉白猫有求

必应。它专属的智能家居互联系统,以及车机互联功能、科大讯飞云端语音识别系统等智趣贴心;手机高速无线充电,反应迅速即刻秒充非常便捷。此外,它首创的单踏板驾驶模式,省力、省电,还能提高城市拥堵路况驾驶的舒适性,带来了更轻松、更人性化的驾乘体验。

从极简设计“圈粉”,到独特的命名方式“出圈”,再到手握流量王牌助推销量,欧拉白猫摸准了时代潮流的脉搏,不断进行产品创新,成功开创了营销迭代升级的新思路,并以跨界思维、全民共创的方式致敬新时代精英人群,带来了更加潮流、更加开放、更加健康的出行方式,成为电动汽车细分市场标杆性存在,开创了全新的出行时代。

许昌天勤举办新宝骏“智慧焕新季”活动

□ 本报记者 朱占华 文/图

年末迎新,不少汽车商家都在举办各种促销活动。一些消费者辛苦了一年,想在新年即将到来的时候,买辆爱车犒劳一下自己。12月26日,许昌天勤新宝骏体验中心(以下简称许昌天勤)举办了新宝骏“智慧焕新季”活动,为购车的消费者带来年末巨惠政策;同时,现场还为到场的嘉宾准备了精彩的舞蹈表演和丰富的甜点、水果,为老车主带来了车主讲堂和新年台历、手机充电线等精美礼品,让大家度过了一个愉

快的赏车、购车周末。

在活动现场,宝骏E300PLUS星际几何的外观非常醒目。时空隧道灯光沟槽、波形LED日行灯、星际隐藏式门把手、星耀全铝轮毂、星际立体转向灯,显得宝骏E300PLUS科技感十足。

小小的车身停车便利。不过,坐在宝骏E300PLUS里,和其他小型新能源车不同的是,四座的宝骏E300PLUS内部空间安排合理,让人丝毫没有紧迫感。宝骏E300PLUS搭载的智能互联

系统,具有手机寻车及车辆状态查询功能、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、车家互联等智慧交互功能。

安全方面,宝骏E300PLUS搭载了ADAS-AI智控系统,包含自适应巡航系统、车道偏离预警和辅助系统、智能安全防护系统、自动紧急制动系统、辅助和代客泊车系统、车辆防盗预警系统等,非常智能、安全。

对购买新能源车型的消费者来说,

较为关心续航问题。宝骏E300PLUS拥有305km超长续航,可App预约充电,三合一高效能驱动电桥,支持直流、交流及220V全场景充电,每公里仅需约6分钱,3种充电方式,电池保温及预加热,让您冬季出行无忧。

宝骏E300PLUS的底盘通过调校,拥有双独立悬架,4m转向半径,加上搭载的EPS电动助力转向和后置后驱的跑车级驱动形式,启动、爬坡性能优秀,为驾驶者带来智趣驾控感受。

长安欧尚多款新车亮相许昌

□ 本报记者 任萌 文/图

昨日,记者从长安欧尚许昌恒兴体验中心了解到,12月29日,长安欧尚2021款欧尚X7正式在全国上市,新车共推出8款车型,售价区间为7.77万元至12.99万元。同时,纯电动车型长安欧尚X7 EV正式亮相许昌。

长安欧尚许昌恒兴体验中心总经理黄东明告诉记者,2021款欧尚X7在外观方面与老款车型没有太大变化,依旧采用多边形进气格栅,内部搭配扩散式波纹中网,两侧狭长的LED大灯组与中网格栅无缝相连,形成一体式的设计。此外,下方雾灯区域也提供有“C”形獠牙式的造型,整体设计动感十足。

2021款欧尚X7提供有同级独有的APA 5.0一键全自动泊车系统、远程OTA升级、人脸识别系统、顺风耳远程语音系统、开放式OnStyle智能网联系统及超高清360°全景影像+云后视仪等一系列越级配置。在安全配置方面,新车全系标配五大主动安全系统(ABS+EBD+EBA+TCS+ESC)、高强度钢环形车身、唤醒式LED灯组、胎压监测功能、PM0.1级高效复合滤芯、柔性副车架等,为客户带来更加安全贴心



长安欧尚许昌恒兴体验中心展出的长安欧尚X7 EV

的驾乘体验。

定位“长安欧尚汽车首款智能纯电SUV”的长安欧尚X7 EV,官方指导售价为15.99万元至17.99万元。该车采用了具备“不怕热、不怕冷、不怕水、不怕撞”特性的高安全电池包,综合工况续航里程可达405km,并拥有在半小时內补充300km续航电力的快充能力,能够有效拓宽该车的续航里程,为长途行车提供必要条件。

黄东明介绍说,作为长安欧尚X7在电动领域的全新扩展序列,长安欧尚X7 EV延续长安欧尚X7设计研发优点,带来“大、美、智、长、安、值”六大产品魅力,该车能够有效消除消费者价格焦虑、安全焦虑、空间焦虑、续航焦虑,成为刚需人群家庭出行的完美用车。

雪佛兰开拓者闪耀许昌

□ 本报记者 侯力强 文/图

12月24日上午,在许昌新希望雪佛兰4S店的组织下,由6辆雪佛兰开拓者组成的婚车队在许昌的街头格外显眼。随着雪佛兰开拓者的热销,越来越多许昌人喜欢上了这款车。

雪佛兰开拓者车主朱先生是我市一位雪佛兰“粉丝”,对醒目的金领结情有独钟。朱先生开的是雪佛兰开拓者,何不在结婚时用自己的车作为婚车呢?当他把这个想法告诉家人时,家人非常支持。于是,他抱着试试看的想法,向许昌新希望雪佛兰4S店寻求帮助。该店的工作人员非常热情,积极联系其他车主,忙活了大半天,打了几十个电话,终于敲定了5个能在婚礼举办当天抽出时间的雪佛兰开拓者车主。

“雪佛兰开拓者开着舒服,在我结婚的时候还帮了我大忙,我现在越来越爱我的这款车了。”朱先生激动地说。

据许昌新希望雪佛兰4S店市场与数字化运营部负责人杨娟介绍,近几个月来,越来越多的雪佛兰开拓者婚车队在许昌街头亮相,成为一道道亮丽的风景线。很多人喜欢雪佛兰开拓者,愿意把雪佛兰开拓者作为婚车,与这款车大气的外观、可靠的品质分不开,也与许昌新希望雪佛兰4S店优质的服务分不开。

在朱先生等众多“粉丝”眼里,雪佛兰开拓者是一款非常值得关注



雪佛兰开拓者外观大气、时尚,作为婚车很适合

的大七座SUV,它不仅是通用平台技术实力的集大成者,而且传承了百年品牌、SUV缔造者雪佛兰的家族基因,无处不体现出原汁原味的美式风格。

朱先生很看重车辆的安全性能。雪佛兰开拓者全车配备15个长、短距离和高精度雷达,以及5个远、近距离高清摄像头,拥有13项智能安全科技,可以对行驶过程中的危险进行预判,时刻提醒车主保持安全的行车距离。雪佛兰开拓者配置360度高清全景影像,这一配置在很多豪华车上才有。在他看来,这些配置就是他行车过程中的护身符,可以有效消除停车费劲、视觉盲区等给驾驶者带来的焦虑。

朱先生非常喜欢操控感很强的车。开拓者在驾驶过程中,给人非常充沛的动力和操控感,不仅有随叫随到的加速快感及推背感,而且在换挡时更加平顺自如,不会有很大的顿挫感,这一点又兼具了乘坐的舒适性。所以说吧,你想到的,和你没想到的,雪佛兰开拓者都替你安排好了。



科技感十足的宝骏E300PLUS