

雪佛兰深度布局 全新迈锐宝上市背后的思考



全新迈锐宝搭载8英寸高清彩色显示屏,可实现无线双屏互联



日前,上汽通用汽车雪佛兰品牌最新力作——全新迈锐宝正式上市,共推出2.0L、1.6T、2.4L三种排量6款车型,售价16.49万至19.99万元。这代迈锐宝经过升级上市后,其实只是雪佛兰的短期战略的上半部分,后半部分“留了一手”将在明年给予竞争对手予以沉重打击。

全新迈锐宝基于雪佛兰新一代设计语言,更具肌肉感的美国范,首次引入曼陀罗紫内饰,率先搭载雪佛兰MyLink2.1车载互联系统,凭借高效动力系统,智能守恒操控系统,再加上世界最顶级的“深海静音系统”,将给予对手强大的压力。这个对手,主要涵盖雅阁、凯美瑞和韩系索纳塔9,甚至也包括同门兄弟别克君威以及一汽大众的迈腾等车型。

全新迈锐宝基于第八代车型,依据中国主流消费者需求,通过24项技术升级,全面提升了迈锐宝的竞争力,特别是外型和科技配置两项大的变革,使得迈锐宝今非昔比。全新迈锐宝搭载通用汽车先进的2.4L SIDI智能直

喷汽油发动机、2.0L DVVT全铝发动机以及1.6L Ecotec涡轮增压发动机,全系标配6速手自一体变速器,在平顺换挡的同时,充分兼顾了省油与降噪。1.6T的最大功率已经超过了雅阁2.0L的最大功率。操控性在同级车中具有优势,而油耗却只有8L,这让美系车昔日的“油老虎”的恶名已经摒弃得一干二净。

雪佛兰MyLink2.1车载互联系统拥有同级唯一的无线双屏互联功能,兼容苹果系统和安卓系统,通过WLAN和蓝牙连接,在手机屏与车机屏间建立映射,实现手机和车机屏幕的双向控制。这是数码人类的福音。

其实,全新迈锐宝上市后最重要的战略却是从明年开始的“双车战略”。这就是雪佛兰留的“重要一手”。通俗地说,本次上市的全新迈锐宝是为未来全球同步引入的第九代迈锐宝做好铺垫,届时,两代车型将实现对中高级车市场实现全面覆盖。具体引入时间为明年上半年。这一模式,让人联想到科鲁兹的新款和经典款。在双车战略

实施后,将在16—20万区间进一步提升迈锐宝的杀伤力,从外型、动力、科技配置和油耗各个方面都进而导演一场由雪佛兰对日系的大冲击。而过程中,日系车有可能成为抢食的对象,而韩系车更是将进一步在美系和日系车的剧烈PK中成为更大的受害者,届时索纳塔9将在目前仅有其他主流车型如迈腾、君威、雅阁等主流车型一半的基础上进一步萎缩,除非有更新的车型推出,或者有其他有效的营销方式跟进。

另外,雪佛兰将在未来加大深度挖掘三四线城市的布局。根据这一战略,雪佛兰售后网络的发展将打破目前的格局,根据市场需求来定,在三、四线城市寻找突破,甚至是县级市的售后网点布局。目前,雪佛兰经销商网络已完全覆盖国内三线城市,在国内四线城市的覆盖率占比达到50%以上。截至2015年2月初,雪佛兰的网络总数已达到687家,8年间增长了6倍多。这也将为未来的“双车战略”提供良好的服务保障体系。

中基奥迪俱乐部

4S店地址:鄞州区下应北路666号 招募热线:28896699

汽车租赁服务市场前景广阔



《2015中国汽车金融报告》预测,汽车金融和保险业务将成为车企未来主要的利润增长点。

以汽车租赁为例,2009年国内乘用车租赁市场的营业收入仅为130亿元,到2014年则达到420亿元,年复合增长率高达26%。据预测,到2019年,这一市场规模将达到750亿元。

在汽车市场传统销售模式遭遇瓶颈的环境下,融资租赁、分时租赁等创新服务模式开始受到消费者、生产者和经销商的重视。

据介绍,融资租赁指的是消费者缴纳一定比例的首付款或者保证金即可用车,但要每月按照约定支付租金。待期满支付完毕后,消费者可以选择完全拥有这辆车,也可选择更换车辆。这种购车模式最大的特点就是,首付款或者保证金远低于传统汽车金融公司和银行

寻根甬商故里 BMW 5系与坚持商业梦想者同行

11月16日至18日,以“互联世界,引领未来”为主题的BMW 5系浙商探寻暨互联驾驶体验之旅在宁波举行,由媒体、学者组成的嘉宾们驾驶BMW 5系在互联驾驶领航下探寻宁波甬商文化的起源与兴盛,感受BMW 5系超越同级的创新科技和完美操控。

此次体验之旅落脚镇海“郑氏十七房”。郑氏十七房,正是昔日宁波商帮最早发源地之一,它见证了中国近代宁波帮的商业奇迹。作为美学设计的典范,BMW 5系修长的发动机罩与长轴距构成舒展而动感的车身比例,置身郑氏十七房中,两者的优雅相得益彰。

5系作为BMW的力作,自1972年推

出至今已有44年的历史,历经六代发展。第六代BMW 5系专为中国市场开发,在2010年正式登陆中国市场。凭借其卓越的美学设计、超越同级的创新科技和完美操控性,赢得了中国高端商务市场的广泛信赖。

不断进行的产品升级和技术创新铸就了5系Li的持续成功,于此同时,产品的销量也在进一步攀升。2015年1—10月,BMW 5系销量达到了126,044台,同比去年增长达到4.4%,市场份额达到37.8%,重塑了高端商务轿车市场的格局。

第六代5系自上市以来,在华销量已经累计超过50万辆,创造了BMW单一车型在中国市场的销售记录。

徐益霞

雷克萨斯全混动科技深度品鉴盛宴 宁波站成功举行

本月15日,以行焕境LEXUS雷克萨斯全混动科技13城深度品鉴盛宴宁波站举行。本次LEXUS雷克萨斯“以行焕境”全混动科技深度品鉴盛宴不仅表达了LEXUS雷克萨斯独特、前瞻、富有挑战的品牌智慧,同时也展现了人性、温暖的进步科技。

此次品鉴会分为篷房体验区、科技互动空间、赛道试驾区3个部分,篷房内通过享受生活的艺术以及体验全混动科技,深度感受LEXUS雷克萨斯的品牌魅力;科技互动空间通过AR互动等系列尖端的微操控体验传递着LEXUS雷克萨斯独特、前瞻、愉悦、环保的“匠心”内涵,赛道试驾通过复杂路况的赛道设置,完美地展现LEXUS雷克萨斯全混动科技。

其中“安静是金”、“以静制动”两大挑战项目,通过燃油与电力的完美融合,在显著降低油耗和碳排放的同时,

让驾乘者获得澎湃动力与静谧、平顺的驾乘体验,动静之间,尽享多重驾驶模式带来的多元驾驶乐趣。

20年的匠心打造,让雷克萨斯在混动车型领域坐稳位置,在豪华品牌中取得了话语权,混动车型接近2.2万台的销量,占其去年总销量近三分之一,更占有整个豪华品牌混动市场86%的份额。2015年上半年,雷克萨斯混动车型依旧保持强劲增长,在豪华品牌中销量占比达到85%。

宁波地区第一家按照五星级酒店标准建造的酒店式汽车4S店——宁波中升雷克萨斯8年优秀经销商店,继承了雷克萨斯以“打造品牌形象和提高顾客满意度”的品牌理念,致力于为每一位客户提供全方位“矢志不渝,追求完美”的服务理念,为客户提供包括4年/10万公里的免费保养保修(油电混合6年/15万公里免费保养保修)、24小时道路救援、客户关怀中心等全面便捷服务。 晓佳

辛华