

第五届中国(广州)国际汽车展览会专题报道后续 “南粤盛事”曲终留余韵

广州车展已经落下帷幕,数十万的观众一同见证了年度最后一个汽车盛典,各家厂商也在年底之际,借车展向外界透露一些2008年的新风向。



上汽荣威 完美演绎2007

日前,荣威“驾控巅峰中国巡演”在广州圆满落幕,同时,为2007广州车展拉开“贵雅亦激情”序幕。本届广州国际车展上,上海汽车携荣威750 V6全系列产品以强大阵容参展;其中荣威全球首发概念车W2备受关注;“驾控巅峰中国巡演”的主角——经过8次火海高台飞车考验的荣威750也出现在车展上。而“荣威品质动力馆”(The Power of Roewe)的揭幕,则首次向外界展示了其从2.5 KV6发动机到1.8T、1.8及未来的几款发动机,这是上海汽车第一次完整展示其动力总成方面的制造和整合实力。

**上海通用
多车参展 突显
“多品牌”战略**
在第五届广州国际车

展上,上海通用汽车凯迪拉克、别克、雪佛兰和萨博四大品牌共展出了25辆展车,突显了“多品牌”战略。

据了解,本届广州车展上,上海通用汽车以全新2008款萨博9-3共5款新车的中国首发为展台揭幕。首款雪佛兰SUV科帕奇也在车展上首次公开亮相。雪佛兰科帕奇包括装备2.4升I4和3.2升V6两款发动机的车型也闪亮登场。此外,全新2008豪华版凯迪拉克凯雷德也在展台上亮相。

**北京现代
携全系车型亮
相广州车展**
今年,北京现代再度联

手韩国现代,携全系车型亮相广州车展。

在北京现代与韩国现代的倾力投入下,共有12台车参展。其中,HDC作为北京现代即将引进投产的全新车型,首度亮相国内车展,赢得了业界和媒体的共同关注。而Genesis概念车型则代表了现代品牌车型设计、动力、科技开发等多方面最前沿的技术与理念。

**天津一汽
启动威志普及
风暴行动**

天津一汽在广州车展期间宣布正式启动“北极星回归,品质分享——威志普及风暴行动”。据天津一汽汽车销售有限公司总经

理助理党仁介绍:本次活动将开展为用户让利行动、区域开拓行动和商品强化及车型行动。首次让利用户行动,从即日起对购买威志轿车的用户:三厢给予4000元,两厢给予3000元的让利。

**东风悦达起亚
整装亮相广州车展**

11月19日,东风悦达起亚联合起亚汽车在2007年广州国际汽车展览会上以豪华阵容整装亮相。展会现场新赛拉图、狮跑、RIO悦欧、嘉华、远舰;进口车Pro_cee'd、威客、欧菲莱斯、索兰托、佳乐等纷纷参展,充分体现了“激情超越梦想”的品牌理念。 晚报记者 王美华

郑州威达、郑州新兴 周末赏车会双线齐赢

下站:海马汽车团购即日起报名 报名电话:13838046680 团购车型:福美来二代、海福星、新普力马

11月24日,由郑州晚报举办的周末赏车会在郑州威达汽车销售服务有限公司及河南旧机动车交易中心分别举行。近70位喜爱东风日产和上海大众系列车型的消费者近距离感受了汽车的非凡魅力。

第一站:郑州威达现场购车6台

星期六上午9时许,30多位参加郑州威达周末赏车会的消费者早早来到位于郑汴路的展厅,饶有兴趣的欣

赏东风日产系列车型,特别是刚刚上市的骐达2008吸引不少消费者的目光。

在银行工作的张女士告诉记者,喜欢车很久了,就是觉得价格高了点,现在正好赶上郑州晚报的周末赏车会活动,不仅价格有所优惠而且还有大礼包赠送,感觉蛮实惠的,现场就决定购车了。据悉,活动当天现场购车达6台。

第二站:郑州新兴吸引众人眼球

本次郑州新兴汽车销售

服务有限公司的活动地点设在了郑州晚报同天举行的“中原首届二手车交易展示会”的活动现场。款款靓丽的新车,不仅吸引了专程来参加此次赏车会的30多位爱车族,更引来了不少准备购买二手车的消费者。

郑州新兴汽车销售服务有限公司负责人告诉记者,举办本次活动就是为了让消费者以更加优惠的价格购买到超值的爱车,消费者可通过本次活动亲身试驾心仪的车

型,近距离感受上海大众系列车型所带来的不俗魅力。

下一站:海马汽车征集团购

连日来,不少消费者纷纷来电表示希望能参加海马系列车型的团购活动,鉴于此,本报周末赏车会下一站目的地将联合海马汽车实力经销商——郑州海马汽车销售服务有限公司举行,团购车型包括福美来二代、海福星、新普力马等,消费者可通过热线电话报名参加。 晚报记者 陈娴

[一周车商活动]

长安汽车积极响应禁摩行动

从11月15日起,郑州“禁摩令”如期实施。长安汽车为响应“禁摩令”的严峻精神,特推出“百万长安之星千万大礼回馈”活动,长安公司对摩托车用户在购买长安之星二代时免费获赠价值1888元致富基金;购买“星光35”获赠800元致富基金。 刘瑞红

裕华金阳光 倡导交通文明

10月24日,由北京现代裕华金阳光组织的电动车“交通文明公益行”活动,在花园路上进行。近百名“交通文明大使”,驾驶着自己的电动车,由人民大会堂出发,驶向北京现代裕华金阳光4S店。通过在金阳光展厅进行的各种有趣游戏环节,设置的2000元交通文明大奖被一孙姓女孩摘得。 郭思贝

名爵 MG7 河南首次亮相

11月22日,河南省公务用车招标会在郑州隆重举行。一直以塑造“英式管家”为理念的南汽厂商也携名爵MG7粉墨登场,这也是名爵在河南地区的首次亮相。 屈彦飞

江淮“鹰联盟”正式成立

11月19日,在2007年广州车展上,江淮汽车宣布瑞鹰“鹰联盟”正式成立。这预示着全国所有瑞鹰车主终于拥有了他们共同的团体——鹰联盟车友会。此后,2007年瑞鹰瑞鹰全年市场表现盘点及2008年瑞鹰瑞鹰新动力发布、首批盟主授牌、一对一服务颁奖等活动陆续展开。 郭思贝

“傻根”代言东风小康 K17

11月19日,“东风小康K17‘创业先锋’上市暨王宝强代言新闻发布会”在河南郑州隆重举行。发布会上,著名演员王宝强和东风渝安汽车有限公司总经理、重庆渝安集团董事长张兴海一起为东风小康K17“创业先锋”揭开神秘面纱。据悉该车基础定价2.98万元。 陈仪

吉利河南媒体座谈会在郑举行

11月22日,吉利汽车品牌求证河南媒体座谈会在郑州金桥宾馆举行。吉利汽车集团新闻中心主任陈放鸣表示,吉利汽车自1998年生产第一辆汽车到现在,已经达到超过70万辆的产量,累计税金达30亿元。为迎接2008年的到来,吉利汽车以“打造最安全、最环保、最节能的好车,让吉利走遍全世界”为新的造车理念,从产品质量、技术创新、人才建设等多方面提升吉利品牌形象。 陈仪

克莱斯勒 300C 服务理念领跑车市



记者近日获悉,前不久,北京奔驰-戴姆勒·克莱斯勒汽车有限公司与克莱斯勒(中国)汽车销售有限公司联合推出了克莱斯勒服务品牌——“关爱随行”。该服务品牌包含了“零时有约”、“一路随行”、“健康车检”、“双重救援”和“技师认证”五项全方位的服务内容。具体来说,“一路随行”是根据产品使用工况的不同为用户提供了A、B、C三种备选的保养“套餐”;“健康车检”则将30项免费的全车检查列入了用户每次到店都能享受的常规服务项目中,保证车辆持久、正常运行。“零时有约”则是通过预约开展非工作时间保养与小修,并把维修服务时间延迟到次日零时;“双重救援”为用户提供了紧急情况下的道路救援“双保险”;“技师认证”是指通过不断完善提高维修商工作人员的技术水平来达到更好地为产品、用户服务的目的。此外,北京奔驰-戴克还为各地用户提供了可靠的零配件更换保证。 屈彦飞

创维总裁张学斌:渠道精耕是超越外资平板良径

昨日,创维集团总裁、创维数码控股有限公司(0751.HK)董事局主席兼CEO张学斌在接受媒体采访时表示,虽然今年以来外资品牌通过大打价格战占据了国内一线城市的大部分市场份额,但国产品牌并不惧怕竞争,事实上国产品牌在渠道方面是很有优势的,完全可以实现对外资品牌的超越,而整合也将是未来数年中国平板电视产业发展的一大趋势。

近年来,为了扩大在中国平板电视市场的占有率,众多外资品牌高举降价“大旗”,与国产品牌展开了异常激烈的争夺,其效果也相当明显。据市场调研机构赛诺公司统计数据,去年12月,国内一线城市国产品牌与外资品牌的市场占有率之比约为6:4,但今年“十一”黄金周过后,国产品牌与外资品牌的市场份额之比已变成4:6。对于这一变化,张学

斌认为,随着平板时代的到来,外资品牌将中国市场视为其全球重要的战略市场,因此不惜降低自身的利润率也要通过降价来抢占市场份额。但从长远来看,外资品牌以这样的方式扩张其本身的压力也是非常大的。

“在中心城市外资品牌迅速崛起这是事实,外资依靠价格快速抢占市场,但是在整个国内市场来看,情况可能不是这样的。”张学斌

说,“中国的民族企业经过近20年的市场打拼,有很多的技术,尤其是应用技术的开发,跟国际大公司和跨国公司相比实际上已更具优势。中国的平板市场具备其特殊性,主要体现在渠道模式上,外资品牌不适合大规模的作战方式,也不可能只用一种渠道在全国铺开,外资品牌在国内三、四线市场上要建立优势还是需要时间的,因此如果国产品牌在渠道上进行精耕细作,国

产品牌在产品上是完全可以对外资品牌实现超越的。”
张学斌指出,企业的竞争力不只是掌握产业链上游,关键是要在国内构建一个完整的平板电视产业链。中国彩电企业的优势在CRT电视,对于平板时代的来临,许多企业的准备并不充分。不过一旦国产品牌关注并加强在这一领域的拓展,情况就完全不同了。
“从国内平板电视未

来发展趋势来看,在中国甚至全球都不会有这么多的厂家继续竞争。产业链上的企业会在竞争中慢慢减少,最后会形成少数企业竞争,甚至也会出现寡头的现象,这是每个产业发展的规律,对于平板电视来说,现在才只是开始,品牌很多,但是我相信过几年会减少,市场的资源会慢慢向优势企业集中,通过几年的整合,产业格局就会稳定。”张学斌说。