

## 车市播报

## 比亚迪汽车 2008年目标 20万辆

近期,以100%的增长速度取得2007年10万辆佳绩的比亚迪汽车,提出了要在2008年完成20万辆的销售目标,再实现翻倍增长,并将采取5大措施确保2008年目标全面实施。

比亚迪汽车销售公司总经理夏治冰在分析2008年市场状况时表示,2008年整体经济环境和新政策不会影响自主品牌汽车包括比亚迪汽车的增长,公司已经做好了充分的准备,一方面将有3款新车密集上市;另一方面,从车型上来看,2008年比亚迪仍然主攻2.4L排量以下市场,F3还是重点车型,F6也将占到10%以上的份额。毛嵘作

## 瑞虎3 增长速度位列第一

在异彩纷呈的2007年国内车市中,SUV板块在高油价与汽车消费相关税费即将调整的多重压力下,却呈现了令人瞩目的“井喷”行情。瑞虎3销量从2005年的5164辆一跃增至2007年的50098辆,以三年十倍的增长速度位列第一位,同为自主品牌的哈弗以6倍增速位列次席。瑞虎3在国内SUV品牌中率先开辟了一条“城市化SUV”新道路,并首提“NCV(新概念轿车)”概念。该车主要城市特征表现在车型设计理念、轿车型化底盘技术和内饰、配置,同时也保持了外形高大、空间宽敞、通过性好等SUV“本色”。郭思贝

## 车市观察

## 力帆汽车河南新店开业



1月27日,力帆汽车新的4S店河南云阳海汽车销售有限公司开业,同时力帆汽车再次进行了服务升级,在2008年1月27日购买力帆新车的用户,将享受2年或3.5万公里的免费保养。

据悉,此次2年或3.5万公里的免费保养主要针对2008年的新购车用户。保养次数最高可达5次,里程达到3.5万公里。此次活动的推出大大降低了用户的用车成本,使用户能够更加放心、顺心的用车,不仅如此,对于力帆售后服务水平的提高也起到了作用。河南云阳海汽车销售有限公司位于郑州市花园北路河南汽车贸易中心。作为重庆力帆汽车系列车型经销商,主要经营车型为1.3L、1.6L力帆520三厢车和两厢车,1.6L搭载原装进口宝马发动机,具有良好的操控灵活性和油耗经济性。屈彦飞

## 海马“福入万家”如期开展

物价上涨,油价飙升,养车成本一增再增,“买车容易养车难”的现实,被越来越多的消费者认同。目前已经有不少具有前瞻性目光的汽车厂商看到了这一点,将一部分精力投入到售后服务市场中去,并不约而同地将服务当作品牌来建设。其中,海马汽车的“蓝色扳手”将“捍卫汽车价值”作为服务理念,提出售后服务应回归到车,以“维修质量保证、价格标准透明、纯正配件保证、专业养护方案”作为关键,从车辆使用的整个过程中给用户更优异周到的服务。

临近春节,今年的“福入万家”服务活动也已如期开展。郑州海马负责人介绍,按照惯例,1月16日到1月30日,全国范围内的海马销售服务店,将为海马车主提供全方位的车辆检查,为车主春节长假用车保驾护航。陈仪

# 2008

在2007年底落幕的广州车展上,国内国际各大汽车厂商尽遣主力阵容登场亮相——为新车造势,为品牌打气,更为明年走势或摇旗呐喊以壮声威,或埋下伏笔反转型势。在即将迎来的2008年汽车市场会呈现出怎样的竞争格局?车市井喷年会不会卷土重来?降价之风会不会愈演愈烈?中国车市的车型结构会发生什么变化?……诸多悬疑让2008充满了猜想和展望的空间。

晚报记者 陈娟

## 猜想一:车市将继续快速增长

据中国汽车工业协会公布的数字显示,2007年我国汽车产销量双双超过880万辆,同比增长高达22.02%,成为仅次于美国的第二大汽车消费国。河南汽车工业协会常务副会长蒋贡敏表示,汽车市场在2007年高速发展的轨迹上,2008年车市依旧会保持高速增长的态势,特别是2008年数十款重量级新车的加盟,产销量有望突破1000万辆,同时市场也将迎来更为激烈的竞争。

## 猜想二:价格走低利润走高

从字面理解“价格走低利润走高”似乎不切合实际,但从2007年车市利润数据中已经充分显示出苗头。河南汽车工业协会常务副会长蒋贡敏表示,近年来汽车价格持续走低,这是市场发展的必然过程,起初虽会影响到单车利润,但随着汽车产业化的批量生产、零配件集中采购单位成本降低,使得价格走低利润走高不再是神话。从2007年统计数据显示我国汽车的利润增幅已经超过产量的增幅,这一势头将在2008年更加明显。

## 猜想三:新一轮4S店圈地运动

据统计,目前郑州市场有国内外各种汽车



品牌上百个,各大品牌4S店也是遍地开花,形成了郑花路、北环路、中原西路、中博汽车市场等颇具规模的汽车4S店集群。中原偌大的消费市场也为汽车经销商提供着肥沃的土壤。这使得有更多的新生力量将涌入车市,目前一些有较强实力的汽车品牌已经开始扩张网络。河南豫海汽车销售服务有限公司副总经理孟庆伟向记者透露,明年郑州至少还要诞生10家左右的4S店。因此,明年郑州汽车市场将引发新一轮的4S店圈地运动,新兴的东新区也将形成新的4S集群,与现有集群遥相呼应。

## 猜想四:价格战转向营销战

2007年末,受全国汽车市场的影响,郑州车市也打起价格战,对一些经销商在“价格战”中伤筋动骨、大伤元气的市场现象,河南新希望汽车销售服务有限公司总经理余继华分析认为,会有越来越多的汽车厂商,将在“价格战”这种“短视行为”的切肤之痛后逐渐改变。目前,逐渐理性的消费者更关注品牌影响力、产品品质、售后服务以及所购汽车产品在二手车市场上的保值率。经销商是销售最前沿,所

# 车市猜想

以他们在整个经销体系中不应只关注商品的变化,更重要的是营销能力的提高,才会拥有更强的抵抗市场风险的能力,在2008年的汽车市场中取得胜利。

## 猜想五:二手车市场竞争加剧

新车市场竞争的激烈,让更多的汽车厂商开始越来越关注二手车市场的发展。一汽大众、上海通用、东风日产等合资品牌和奇瑞等自主品牌,纷纷推出二手车置换业务。河南新纪元汽车销售服务有限公司市场部经理方欣说,二手车市场的活跃必将推动新车销售的增长,使中国汽车市场日益扩大。目前,河南新纪元、新希望等汽车4S店还为二手车置换业务推出低利息等优惠策略,相信在2008年各汽车品牌的二手车置换业务将带动新一轮的汽车增长。

## 猜想六:汽车信贷消费成时尚

2007年,汽车信贷成为车市最跳眼的词汇之一。一汽大众、上海通用、上海大众、长安福特等一批知名品牌纷纷成立金融公司,推出低利息、零利率、低首付、个性化还款方案等相关汽车信贷,特别是2007年股市“牛气冲天”的大背景下,汽车金融信贷成为车市增长最有力的促销手段。裕华上海汽车销售服务有限公司市场部张卫民认为,随着汽车市场销量持续增长,2008年汽车按揭消费将继续大行其道,并成为喜欢超前消费的都市人的一种时尚的汽车消费方式。

## 猜想七:人才争夺战即将打响

汽车市场的繁荣、4S店的疯狂扩张,必然导致汽车专业人才的需求量增大。据去年权威统计数据:国内汽车及相关产业就业人数为2180.9万,占国内从业人数的3%~5%,距离国际平均水平相差甚远。同时,与汽车行业相关的“后市场领域”,如汽车维修、加油站、客运、金融、保险和广告宣传等核心人才也急剧匮乏。郑州世纪鸿图汽车销售服务有限公司总经理刘勇认为,2008年,4S店之间人才流动将越发明显,因此“珍藏”自身企业的核心人才,防止人才流失,将成为车商老总们2008年亟待重视的问题。

# 元月新车劲吹速度之风

不可否认,新车仍是目前汽车市场夺人眼球最有力的法宝之一。临近新年又有数款新车抢滩入市,如果您此时正准备买辆新车作为献给家人的新年礼物,以下几款中总有一款会适合你。

## 新雨燕 1.5L 全面定义“完美小车”

在新雨燕上市之际,长安铃木表示,新雨燕是一款在动力、操控、安全与节能方面都有出色表现的“完美小车”,将为两厢小车市场树立新的品质标杆。

新雨燕1.5L升级后搭载M15A发动机,通过彻底减少发动机本体方面的摩擦、对燃烧室以及进气排气系统的优化设计改善燃烧,同时提高有实用油耗效果的中低速扭矩,动力输出强劲,动力输出已经能够赶上同级的1.6L车型。

同时新雨燕1.5保持了这种经典设计风格,细微的变化只在于用条状镀铬设计取代了原先的蜂窝式进气格栅,更为简洁大方。

## 狮跑引领城市SUV新趋势

日前,从东风悦达起亚河南双盛4S店、河南广发4S店、新裕隆5S专营店了解到,回首2007年的中国车市,“新车派”的杰出代表,定位“都市拓界车”、跨界轿车和SUV两大车型的东风悦达起亚狮跑,自上市以来凭借优异的性能以及独特的“拓界”理念,摘下多项媒体大奖;在征服众多消费者和专家的同时,也让“跨界”、“拓界”潮流成为了国内SUV市场的主流,引领着城市SUV发展的新趋势。

作为东风悦达起亚为都市族打造的首款

SUV车型,狮跑首次提出了“拓界”的概念。目前这一全新的“拓界”理念也正日益得到消费者的认可和接受,为众多都市族开启了一种全新的生活方式。

## RCR 竞速河南激情上市

1月26日,郑州联发汽车销售服务有限公司举行了青年莲花“RCR竞速”河南上市仪式。此款车型是由中国青年汽车集团、贵航集团与英国莲花工程联合推出的首款轿跑车,该车搭载莲花工程精心打造的Campro1.6L发动机,分为豪华版、运动版等四款车型,价格区间为12.98万元至14.98万元。竞速(RCR)的上市意味着莲花工程在中国市场上开始发力。据了解,该车收到消费者的一直好评,仅上市活动现场就预订车辆17台。

## 一汽丰田兰德酷路泽河南上市

1月26日,一汽丰田全新LAND CRUISER 200兰德酷路泽河南区域上市发表会在郑州桃花峪滑雪场举行。省会媒体代表和百余名一汽丰田车主共同体验了雪地驰骋的快感,并领略了兰德酷路泽“创享自由新境界”的全新理念。

LAND CRUISER自1951年诞生以来,在全世界逾140个国家和地区销售,凭借其优异的越野性能、耐久性以及可靠性,得到了世界各国消费者的高度好评。而秉承丰田品牌“VIBRANT CLARITY”(活力·明快)设计原理,开兰德酷路泽在确保了世界顶级水准的越野性能的基础上又增加了全新的商品价值,从而升华为一款超越时代潮流的里程碑式的顶级四驱之王。陈仪 郭思贝 屈彦飞

