



# 淡季不淡 7月市场再摸高

7月车市,表现出淡季不淡,产销两旺的好形势,有专家称,上半年我国宏观经济企稳回暖,消费者信心提升,国家适时出台了一些促进汽车工业发展的政策,因此汽车产销的快速增长基础是经济好转,动力是政策及时有力,而我国对汽车的刚性需求是汽车形势好转的内在力量。



幅高达105%。旗下“梦八”表现神勇,其中天籁、新轩逸、TIIDA、骐威四款车型同时销量过万,成为中国首个四款主力区车型销量齐齐过万的汽车厂家。四款车型销量分别为天籁10973台、轩逸10198台、TIIDA15767台、骐威10667台。一个企业同时诞生四款月销过万车型,而且覆盖中高级、中级和紧凑型各个级别,这在中国汽车行业还属第一次,充分证明在品牌和品质的双轮驱动下,东风日产的产品矩阵更加均衡,整体竞争力日益强大。值得一提的是,除了四大当家王牌车型,逍客、奇骏在城市SUV市场也都有不俗的表现,7月联合销量达到5335台,使东风日产呈现全线飘红之势。

## 东风悦达起亚7月销量增长翻番

在刚刚过去的这一月里,东风悦达起亚实现销量21292台,同比增幅高达104%,又一次改写了企业单月历史新高。至此,企业已连续两月销量突破2.1万台。

据了解,东风悦达起亚旗下主力产品赛拉图、狮跑、RIO锐欧均延续了去年以来的强劲增长势头,纷纷交出优异的销量成绩单:即将迎来上市四周年的赛拉图以8218台的销量创造了今年以来连续7个月销量突破8000台的历史记录,同比增幅更是高达60%,无愧于车坛“常青树”的美誉。乘着在权威汽车油耗排行榜中荣获“最节油车型”的东风,绿色环保车RIO锐欧销量一路走高,实现同比增长37.5%。

都市拓界车狮跑以连续三个月突破4000台,同比增长66%的佳绩继续领跑国内中高端SUV市场。而上市仅一月有余的Forte福瑞迪风头正劲,销量不断攀升,而到店的意向客户已突破2万人次。这款全新科技动力车的市场前景被业界一致看好。

晚报记者 陈娟

## 君越、君威单月销量14879辆

据上海通用汽车最新公布的销售数据,7月份别克君越、君威系列车型单月销量14879辆,奠定了其在中高级车“万辆俱乐部”的骨干地位。凭借强大的产品优势及极具竞争力的定价策略,别克“双车战略”甫一出鞘便见成效,在中高级车市场上的发展前景令人期待。别克全新一代君越顺应高端客户需求,以高级车的定位,抓住了中高级车市场进一步细分的趋势。而21.99万元到31.99万元的价格,又体现出上海通用理性务实的定价策略。新君越上市仅十天时间,销量就达到了3787辆,充分展现出新君越在中高级轿车市场创变格局的王者风范。双车战略是对中高档市场需求的再细化,别克全新一代君越将携手中高档私人动感座驾别克新一代君威,成就别克品牌在中高档市场的领先地位,并开创这一细分市场全新的竞争格局。

## 广汽本田7月销量再破三万辆

随着7月份最新销量数据出炉,广汽本田的销量却再次攀高,以32382辆的总销量再次突破3万辆,同比增长达7.41%。在具体车型中,第八代雅阁(Accord)再次以16036辆稳居中高级轿车销量王位,以绝对的优势领先竞争对手,持续发挥跃级而立的中高级轿车的王者风范。CITY锋范也再次突破万辆,以11506辆的销量稳固在中级车车市主流的地位,同比增长达67.43%。新一代飞度(FIT)也保持着持续稳定的态势,7月份达到4591

辆,同比增长0.35%,实现销量平稳增长。由于新一代奥德赛(Odyssey)上市在即,旧款奥德赛(Odyssey)处于清理库存阶段,广汽本田在三个车型主要发力的情况下,依然实现了销量突破3万辆的成绩,是市场实力雄劲的佐证。

## 东风日产“金砖四车”月销齐破万

在一向被视作车市淡季的7月,东风日产再创销量新纪录:全车系销量首次突破5万辆大关,达到53083台,跃居行业第三名,同比增

## 新领驭邀您共叙新“不了情”

2009蔡琴“不了情”世界巡演郑州站将于8月29日晚在河南国际会展中心盛大举行。作为本届演唱会的唯一指定用车新领驭邀您共叙新“不了情”。即日起至8月29日,购买新领驭即可获得2009蔡琴“不了情”世界巡演郑州站门票2张,展厅赏车填写抽奖券就有机会赢取蔡琴演唱会门票。



### 越是久远 越是香醇

在歌坛,蔡琴有着极好的口碑。蔡琴的歌就像一杯岁月的美酒,越是久远,越是香醇。她波澜不惊、低回委婉的歌声,有着一一种古典的浪漫,一种优雅感伤。她影响的深远,甚至可以从一个例证中发现:在“发烧友”圈中,蔡琴的唱片都被作为试音碟。他们认为,只有器材能真实传达出她声音的魅力,才足够水准。而新领驭就是这样一款承袭上海大众领先科技,以不断超越赢得众多车主的赞赏,成就中高级车的新典范。此次能成为蔡琴演唱会唯一指定用车真是名之所归。

作为一款领航市场的中高级车,新领驭的设计在延续了PASSAT品牌的德系精英气质之余,将时尚现代的造型和东方元素融入其中,同时配置更丰富,更符合中国市场。其外观在保持了PASSAT品牌的德系纯正品质的基础上,将大众的最新设计理念和中国的东方审美结合在一起,营造出了新领驭不同于以往德系车型的视觉观感:在豪华大气的基础上,一反加入车身运动元素线条和“横向扩展”的前脸及头灯设计,完美地切合了车主的身份特征——一种成熟稳健和锐意进取的巧妙结合。

### 精致严谨 深沉可靠

不单是外观的精致和动感,同样的精致也被表现在新领驭的内在动力和安全方面。三款不同的动力性能满足个性不同的

车主:2.0MPI协同动力系统成熟可靠;1.8T发动机动力性、燃油经济双向提升,出众的加速性能让驾驶成为乐趣;2.8V6发动机强劲迅猛,大众V6发动机更是作为发动机中尊贵的典范被人所称道。追求驾驶的动感正是这群精英所想要的,充沛不停歇的发动机,是他们对事业和生活不断进取的象征。安全方面则配备有ESP系统,该系统含有ABS、EBD及先进的EDS电子防滑差速系统、ASR牵引力控制系统。让重视家庭的新时代精英能够在保障了家人及自身安全的同时,更加从容地进行自我事业的发展。新领驭便是这样一款车:精致、严谨、充满锐意动力而又深沉可靠,这同时也正是新领驭车主们的样子,一群充满智慧,严格要求自身,充满进取心而又温文尔雅的社会精英。

据悉,上海大众不仅针对订购新领驭的车主赠送门票,还准备了系列活动为满足琴迷对门票的需求。8月15日,新领驭邀“琴”迷做客新浪网,与省级广播电台知名主持人一起畅谈经典,同时在全省启动“琴音难忘”蔡琴经典歌曲PK赛,报名参加即有机会赢取门票,还可成为蔡琴经典助唱团成员。上海大众汽车通过这些让大家深深理解了“志领先机”的丰富内涵。还可以让消费者通过多层次多渠道了解车型之外的信息,从文化层面和生活层面享受用车生活,这样势必掀起新领驭的新热潮!

晚报记者 王美华

## 一周资讯

## 小车降价也疯狂 09款长城精灵3.69万起

近日,09款长城精灵“优惠”出击,直降4000元,降价幅度高达9%,最低价格3.69万。这是其上市之后的最大幅度优惠,而且是全面升级的最新款式,它将成为行业内降价力度最大的一款A0级小车。

从河南华健获悉,09款长城精灵四个类别的车型均有不同幅度降价。精英型:现价格5.39万,调整后价格为4.99万;豪华型:现价格4.89万,调整后价格为4.49万;舒适型:现价格4.39万,调整后价格为3.99万;进取型:现价格3.99万,调整后价格为3.69万。

诚如业内人士所言,这次09款长城精灵价格走低,品质却有了提升,在保持高性能、高操控性的基础上,其空间和内饰方面相比老款精

灵,更加时尚、实用。

09款长城精灵采用了色彩极为活跃的内饰搭配,与酷黑色与深灰色两种风格仪表台相得益彰,更加迎合追求时尚与激情的年轻群体的审美趣味;同时,09款长城精灵已完全超越同级车的空间界限(是同级车的1.4倍),达到更高一级的空间水平的基础上,对全车座椅进行全新设计,保持原有舒适性同时,大幅提升乘员空间。尤其是后排座椅造型重新设计及位置后移调整,得到同级车最大的纵向乘坐空间。消费者坐后排,可以明显感到空间的舒适性。而这无疑又将对那些追求品质与实用的理性客户,产生强大的吸引力。

李汪洋

## 无须付息 凯美瑞“贷”回家 广汽丰田启动“3周年答谢 贷款购车零利率”活动

据广汽丰田富达航海路店和骏驰金水路店介绍,凯美瑞“3周年答谢,贷款购车零利率”活动正在火热进行中。为回馈消费者的鼎力支持,广汽丰田携手全国175家广汽TOYOTA经销商同步启动“车贷零利率”的活动,在8月1日~8月31日的活动期间,凡以贷款方式购买新凯美瑞的顾客,只要向广汽丰田指定的金融机构贷款购车,均可享受贷款期间利息全免的优惠。

据广汽丰田相关人士透露,此次广汽丰田携手中国银行、招商银行和丰田汽车金融(中国)有限公司三家金融机构为顾客提供购车贷款零利率的优惠活动。只要顾客通过向中行和招行申请信用卡贷款或向丰田金融申请抵押贷款两种方式申请1~3年贷

款期限购买新凯美瑞,在8月1日~8月31日与有关经销商签订贷款购车协议,并在9月10日前(包括9月10日)获得该金融机构的贷款批准,均可享受贷款期限内“零利率”的优惠待遇。即只需支付首付款就可以将新凯美瑞开回家,此后每月还贷只需要支付本金,无须支付利息。

以新凯美瑞240G车型为例,该车的价格为22.68万,首付30%,信用卡贷款1~3年的利息分别高达0.63万、1.1万、1.7万;此次活动将为顾客节省全部利息。一位有意使用信用卡免息贷款购买凯美瑞的消费者表示,“经济环境不好,更需要合理理财。先支付三成车款把新凯美瑞开回家,余下的七成车款在还款期内还可以用来投资,钱生钱。”

卢望春