



视点

第七代高尔夫谍照曝光 或将明年巴黎车展亮相



近日,第七代高尔夫的最新假想图曝光。全新高尔夫有望在2012年的巴黎车展上进行首发亮相,随后便上市销售。

从本次曝光的最新假想图来看,前保险杠上的下中网采用了横条设计而非之前的网格状,并且边框由镀铬条装饰,形成一张大嘴。此外车侧后视镜由效果图中的前车门上方移动至常规的A柱上,尺寸也有所增大。紧凑的尾部线条简洁,双边单置尾排增添了该车的运动感。

萨博没钱发工资,庞大表态不再注资

上周二,萨博瑞典方面发布消息,萨博再度无资金给全部员工发7月份工资。这意味着中国两家汽车企业付给萨博的5800万欧元已被消耗。全国最大汽车经销商庞大集团董事长庞庆华表示,“这次庞大肯定不会注资救急”。

庞大集团相关高层也承认,两个星期之后,萨博还不能给全部员工发工资,萨博就会面临破产的风险。萨博若破产,庞大集团、青年汽车与萨博此前签署的一系列合作备忘将彻底告吹。

防盗模块缺陷,克莱斯勒召回1708辆道奇酷威

克莱斯勒(中国)汽车销售有限公司,将从2011年8月1日起召回部分2010年款进口道奇酷威汽车,在中国内地共涉及1708辆,生产日期为2009年8月3日至2010年1月23日,型号为JCUV(2.7L)。

由于防盗模块某批次制造过程中产生偏差,车辆行驶在颠簸路面或者由于驾驶者的误操作,可能导致在行驶中点火钥匙从“运行”位置转到“关闭”的位置,致使发动机熄火,车辆失去控制。

6月库存或升至168万辆,经销商面临洗牌窘境

随着车市低迷,经销商库存也不断攀升,库存周期从40天、50天攀升至60天,经销商周转资金有的已经接近七八十万元。有业内专家预言,国内部分规模较小的汽车经销商有可能遭遇资金链断裂的窘境。

北京、上海、广州等地大多数汽车品牌库存深度已经从去年1:1提升至1:1.2,有的甚至达到1:2,超出正常范围的1:0.6-1:1.5。中汽协秘书长董扬认为,整个汽车行业库存应该是6月乘用车销量的1.5倍左右,可能已经达到168.30万辆。

观点

未来车市需要些什么

2011年上半年车市表现差强人意,尤其在系列刺激车市政策的退出以及部分城市实施限购后,车市更呈现出中低端车型低迷,高端豪华车逆市上扬的现象。在这场“寒潮”中,如无意外,自主品牌将是最受伤的那位。

“虽然国产车价格是很低,但我还是倾向于合资品牌。”这是一位打算在车展现场买车的消费者接受记者采访时的一句简单回答,却直接道出了值得思考的问题:

许多人在讨论自主品牌与合资、进口品牌之间的差距,很多时候焦点都是落在技术与品质上。但笔者认为问题更多在于企业过度看重眼前利益,而缺乏创新与领跑的精神。诚然,技术差距是存在的,但只要坚持核心技术研发,拓宽资源整合的平台,在汽车产业全球化的背景下,技术差距将逐步缩小。可以预见,未来汽车产品同质化现象将越来越明显,产品个性、渠道搭建与服务品质将是突破的关键。笔者认为,此时对企业经营而言,最需要的是坚持创新和勇于改变的勇气。

此时,对于企业经营者来说,不妨花一分钟来思考一下,假设在未来的车市,购车者提出以下要求,你是否仍只是后来者?

- 油耗必须低于6L/100km;
- 随车必须附带移动通信系统,最好是免费的;
- 车载电脑可随时上网获取资讯;
- 品牌车型有专门的交通广播台为车主服务,提供各种用车资讯;

- 配备移动车友社区,与同品牌车主共享使用心得与实时路况;
- 车子不一定十分漂亮,但维修一定要十分便捷;
- 自带防盗系统,被盗自动报警与追踪位置;
- 标配导航系统及时提示前方路况。

笔者想出了8种需求,其实未来购车者的期待或者远不止这些。行业中已有许多勇于改变并赢得关键一步的先行者:在数码业,苹果iPhone的触控创意与品质,彻底改变了手机的使用方式,让手机业一众老牌劲旅乱了阵脚。

或者,自主品牌车企经营者也需静下心来,思考一下未来需要一些什么样的改变。若实在没想到,不妨先从听一张从未听过的CD、尝一口你从来不曾喝过的茶开始,或能从中有所启发。 麦宏坚

热点

西环汽车公园夏不为“利”千人团购会定销两旺 总经理签售即将登场,价格不是问题

预约报名进行中,详询4006371888

参加了西环汽车公园“夏不为利 千人试驾暨团购会”,眼前真的一亮,在这样一个炎热的被业界称为淡季的时节,果真有数百人到场观礼,定交两旺,中植汽贸这个有一点点传奇色彩的汽车行业销售服务商是怎么做到的?笔者片面认为——是“价格”,这些动辄“让利万元”的车型确实让我们有一种机不可失的冲动!不过这好像只是一个开始,随后的这一个月各店将会有更精彩的活动奉上,我们拭目以待。



抽奖力度震撼全场

【规模空前】

这哪像是传统的淡季

7月30日,西环汽车公园彩旗招展,人头攒动,鼓乐喧天,在这个原本炎热的夏季午后,近千人见证一场汽车饕餮大餐,“夏不为利暨千人团购试驾会”盛大启动!

上午10时起,已有慕名而来的客户陆续到场,广场上整齐排列的车型包括上海大众、东风雪铁龙、长安铃木、长安轿车、江淮轿车、江淮瑞风、瑞鹰、奇瑞汽车、旗云汽车、比亚迪、来自英国血统的莲花L3、瑞麒、威麟、中华、金杯、力帆、哈飞、上海大众斯柯达等各色百余款车型,让利万元,装饰大礼包等促销信息映入眼帘!当得知活动下午正式启动后,纷纷打听“都有什么政策?抽什么奖品?”……不到中午,西环汽车公园的广场上就熙熙攘攘满是看车和试驾的客户!笔者不禁感叹:没有淡季的市场,只有淡季的思想。郑州的汽车消费远不是我们能以一个“淡季没销量”来总结的!



精彩的歌舞表演



名模助阵千人团购会

【真正让利】 这是一场丰盛的购车文化大餐

“到场即有礼”、“精彩演出互动”、“百余款车零利润裸奔”、“超值精品一元拍卖”现场的四道清凉大餐给人震撼、让人难忘!

在现场宣布的销售政策中优惠过万的车型数不胜数,奇瑞全系推出5款特价车,款款超值!雪铁龙C5既送油卡又送专车专用导航,瑞麒M1、X1等优惠均过万元,斯柯达明锐最高优惠1.4万元!现场交定金还能抽奖赢取专用导航,一个购买奇瑞A3的朋友最终搬走了导航,真让人“羡慕、嫉妒、恨”!

最吸引眼球的莫过于人体彩绘了:彩绘师乘坐明星轿跑雪铁龙C5登场,当大家正惊叹于C5的沉稳大气时,彩绘师几笔勾勒就在女孩丰盈的体态上盛开了一朵荷花,让人叹为观止!

视觉冲击仍在,一轮惊心动魄的竞拍又开始了:3款太阳膜仅180元就成交了,笔者再也忍不住了,“该出手时就出手”150元拍到了雪铁龙的户外折叠地毯,真是赚大了!其实雪铁龙的户外灯具和洗车机更超值,有了这些,自驾游时就可以高枕无忧了!几位仁兄好像也是志在必得,就忍痛割爱了!

主持人一声令下车内寻宝开始了:河南嘉力比亚迪是答对问题有奖,“汽车亮尾灯——回光返照”呵呵,开车那么久,还真没想到亮个尾灯还有这么新鲜的解释!赢了一个毛毛熊,礼物虽不大,不过盛夏之际真是难得寻到这份开心!

现场集齐西环汽车公园各个店面的游乐章还可以抽奖!看到那么多朋友得了大礼包,真是艳羡不已。不过这一趟,好吃、好玩又得了一大堆礼品,还竟拍到了折叠地毯,也是不虚此行了!

【好戏才开始】

密切关注会有更多惊喜

炎炎夏日,如果你在为购一款舒适的车子代步而犹豫,为高额购车款而烦恼,为奔波于各个4S店所累,那么“西环汽车公园”应该是最佳选择。一站式购车、零利润价格、优质的服务,保管让你的心情爆到爽!

据悉,中植汽贸此次在西环汽车公园推出的“夏不为利”活动将延续至8月底,每周西环汽车公园广场及中植旗下所属各店面都有现场团购活动,另于8月中旬举行总经理签售会,预约进行中,详情请关注后续报道!还是那句话——购车,价格不再是问题!

活动地点:西环汽车公园
网址: <http://www.hnzzauto.com>
活动地址:郑州市西三环北段
抢购热线:4006371888