

# 狼烟四起 日系车后浪推前浪

面对欧美系攻势,日系第七代凯美瑞等换代阵容成主力



与北京、上海两大车展“品牌声势”相比,广州车展“实用价值”更大,车企更希望在车展上“捞取实地”,从这个意义上说,广州车展针尖对麦芒的竞争更激烈。一向强势的广州日系车阵营自然是严防密布,面对欧美系的凌厉攻势,本届车展上以第七代凯美瑞为首的换代阵容成日系车主力。

晚报记者 舒晗

## 中高级新车成最大亮点

本次车展上火药味最浓的当属中高级车,迈锐宝、新迈腾、雪铁龙DS等重磅新车集体亮相车展。车企高层显然都明白中高级车市场的成败对于华南市场全局至关重要。的确,很长一段时期来凯美瑞等日系三强激烈角逐,始终稳居中高级车市前三名,德系、美系等要想分一杯羹,真是难于上青天。

但今年似乎情况有所变化,新帕萨特、新君威等欧美系都对中高级车王者之位发起了最严峻的挑战,日系车从“没有对手”到“严阵以待”。有专家认为,新车的大量涌入以及新技术的大量运用,说明中高级车市已经进入充分加速期和成熟期。日系车必须拿出创新才能固守阵地,从车展看,日系换代车型阵容引人关注,它们已经正式参战。



第七代凯美瑞

## 新一代凯美瑞正式亮相

此次第七代凯美瑞现身广州车展,是继发布会之后首次正式对公众亮相,成为车展现场最受瞩目的车型之一。这款众望所归的日系头牌被视为正处于低谷的日系开始向欧美系反扑的最强回应。

广汽丰田执行副总经理冯兴亚告诉记者,第七代凯美瑞以动力、安全、设计三大创新科技,实现了单项指标及综合

性能的全面领先和完美均衡,打造出革命的一代;更开创性地推出旗舰、运动、混合动力三大车系,实现了对中高级车乃至豪华车市场的全面覆盖,为不同风格喜好的消费者提供了不同的产品选择,将再次为中国乃至全球中高级车树立全新的价值基准。值得一提的是,新一代凯美瑞发布短短一周,全国意向客户订单就已经超过2000组。

## 日系车主力欲重树标杆

尽管第七代凯美瑞挟风而至,但其未来上市后能否继续引领日系辉煌、重树中高级车市标杆仍有待市场检验。不过它背后倚着国内80万车主基数以及上一代凯美瑞留下来的市场口碑和品牌影响力,就足以撼动每一个竞争对手的神经。

可以说,中高级车市场在今年已经进入混战的年代,厂商将面临越来越大的竞争压力,每一款车型所面临的形势,也不再只是单方面的竞争,而是从科技含量到产品阵容,乃至装备水平的全面竞争。

## 【统帅方略】

中高级车需要运动和时尚  
广汽丰田汽车有限公司副总经理

松井秀司

随着中国汽车市场的发展,中高级汽车用户对运动和时尚的要求越来越高。我们这一次同时导入了凯美瑞的三个车系,除了旗舰车系之外,还有运动车系,旗舰主要是商务用途,运动车系不仅仅在车身外部非常地运动和动感,从它的装备来看,也非常地运动。



多功能车是一个发展方向  
广汽丰田汽车有限公司副总经理

李晖

本次车展逸致新增了4款车型,是我们研究客户的需求情况,并根据市场反映作出的调整。将来多功能车的需求肯定是一个发展方向。FUV概念是广汽丰田率先提出的,也就是将三款车的优势集于一身开发的一款概念车型,在同一款车中同时体现了轿车、SUV以及MPV的三个特性,全方位地满足客户需求。



晚报记者 陈栋

11月27日奇瑞厂家联合中植奇瑞礼馈中原

## 裸价直销 奇瑞厂家直销会 再掀钜惠风暴



奇瑞厂家直销会时间: 2011年11月27日下午2:30 地址: 中植奇瑞中原路4S店

钜惠风暴来了,奇瑞汽车厂家直销会将于11月27日下午2:30在中植奇瑞中原路4S店隆重举行,届时购车将有意想不到的惊喜!据了解,此次厂家直销会是针对没有赶上8月28日奇瑞首届厂家直销会活动的顾客而开展的,首届直销会当天创造了定销近百台的好成绩,但由于时间有限,仅限3个小时,许多顾客闻讯赶来却错过了购车的好时机而懊悔不已。如果您想购买奇瑞汽车,这次可千万不要错过了,因为错过这次,再等一年!

### 降!降!降!直销会直击重点

进入金九银十的旺季以后,购车的顾客突然发现,促销广告虽然铺天盖地,但优惠幅度却再也没有8月份那么给力。想出手,却白白看着多掏的银子心如刀割;不出手,寒冷的冬季已经到来,殷切的需求让人欲罢不能。多想有一次和以前一样的大幅促销优惠。然而时不我待,经销商再也让不出那么巨大的优惠了。不过这次机会来了,厂家0利润直销会再次来到了河南郑州,厂家直接让利,直销价格快递邮寄当天公布,优惠幅度史无前例!11月27日,中植奇瑞中原路店,绝对让你满意而归!

### 省!省!省!装饰随您挑

为了自己爱车的漂亮,购过车后购买一大堆装饰是必不可少的,为了配合厂家直销会的成功举办,中植奇瑞针对当天订购车的顾客设立抽奖环节,无论您的运气好坏,至少可以抽到纪念奖(车牌架一个、把套一个、脚垫一套),如果您的手气有那么一点

点好,洗衣机、微波炉大奖等你来拿!如果想要的装饰奖项里面没有怎么办?只要您订购车,装饰现场打八折,随您挑随您选,省了即是赚了,赶快行动吧!

### 限时限量,先到先得机会难得

本次厂家直销会由厂家直接让利,直销价快递邮寄,现场由旗云河南大区经理现场解封,神秘价位现场公布,真正0利润回馈广大顾客,据奇瑞厂家透漏,此次活动让利幅度巨大,堪称本年度之最,因此奇瑞所有活动车型仅有50台参与,时间仅限3小时,先到先得,机不可失!

奇瑞厂家直销会时间: 2011年11月27日下午2:30准时开始  
奇瑞厂家直销会地址:  
中原西路116号(交巡警二大队东邻)中植奇瑞4S店  
咨询热线: 0371-67275555中植奇瑞  
13373907827 刘经理

## J.D.Power新车质量调研: CR-V第三次夺冠

近日,全球权威性第三方评测机构J.D.Power亚太公司发布的2011年中国新车质量调研(IQS)报告显示,CR-V再次荣获SUV第一名,此番也是CR-V继2008、2009年获得IQS冠军后,再次获得这一荣誉。东风Honda坚持精品战略,坚持以品质传递价值的理念越来越得到消费者的认可。

J.D.Power是一家全球性的市场资讯公司,主要就顾客满意度、产品质量和消费行为等进行独立、公正的研究。由于所有调研数据都来自消费者的直接反馈,因此,J.D.Power中国新车质量调研(IQS)报告也被业内公认为最具权威性和影响力的第三方报告。J.D.Power调研涉及到车辆品质的诸多方面,调查十分详尽,而且直接面向消费者调研。CR-V四年内三次夺得新车质量桂冠,展现出CR-V不仅有过硬的产品品质,而且拥有强大的口碑群。

据了解,此前不久,同样由J.D.Power亚太公司正式对外公布的《2011年中国售后服务满意度指数(CSI)研究报告》和《2011年中国汽车销售满意度调研(SSSI)报告》中,东风Honda表现出色,分别夺得售后服务满意度(CSI)第二(891分)和销售满意度(SSSI)第四名(866分)的优异成绩,以大

幅度超越平均分的实力名列行业前茅。

自成立以来,东风Honda始终坚持“精品战略”,以精益的投资、精益的生产组织和精益的产品选择在业内独树一帜,并取得了令人瞩目的成绩。东风Honda旗下的车型,每一款都融合了企业对市场及消费需求的独到理解,并始终把消费者需求和产品品质放在第一位,CR-V既是东风Honda第一款车型,也是最能代表企业精品品质的车型。

实际上,CR-V再次夺得新车质量调研第一名并不让人意外,自2007年上市之时起,CR-V几乎囊括了国内所有重要的奖项。在SUV还是“小众市场”的时期,CR-V凭借可靠的产品品质引领国内城市SUV消费潮流,并凭借“销量第一、节油第一、安全第一、质量第一、产品魅力第一、环保第一、保值率第一”七个NO.1的综合实力连续多年雄踞国内SUV市场首位。

多年来对品质的坚守也赢得了丰厚的市场回报,今年9月份,CR-V以超过2万辆的月销量刷新自己此前创造的行业纪录,展现出强大的生命力,J.D.Power再次夺冠不仅展现出CR-V卓越的产品品质和产品力,也将再次夯实CR-V行业领袖地位,从而引领城市SUV市场迈入新的快速增长期。

- 东本华林店 销售热线: 0371-67777999  
销售地址: 郑州市中原路与华山路交汇处西200米路北
- 东本港源店 销售热线: 0371-63382000  
销售地址: 郑州市花园路中段与开元路交汇处南50米路西河南汽车贸易中心院内东
- 东本双仪店 销售热线: 0371-967 666 0371-967 967  
销售地址: 郑州市中州大道与天伦路交汇处西200米