



# 瑞风 M5 破局高端 MPV 市场

## 瑞风 M5 跻身高端公务车市场

近期,欧洲冠军联赛开打,吸引不少球迷的关注,其胜负争夺之激烈态势与国内高端MPV市场的群雄逐鹿之势不谋而合。始终处于销量温和增长状态的高端MPV市场,被众多国内外汽车企业觊觎已久,早已不再是“一枝独秀”的时代,在众多品牌努力争抢市场的同时,国内自主品牌江淮瑞风M5以一记漂亮的“惊世倒钩”强势突围,成为高端MPV市场主流车型的代表。

陈娟

从2012年中国MPV市场不同价格段产品关注比例对比数据来看,中低端MPV车型的关注比例明显下滑,而高端MPV车型的关注比例明显上涨,达到10.5%。高端MPV市场的竞争程度跟其关注程度成正比,一向的市场“老大”别克GL8等车型已现颓势,唯雅诺、艾力绅等

众多品牌努力争抢市场却显得阵脚不稳,而针对高端商务市场的豪华商务MPV涌现出诸如瑞风M5这样实力雄厚的车型,其凭借品牌、品质、技术、服务、价格等各种优势,赢得了绝对的市场份额。

众所周知,销量表现很大程度上取决于于

## 十年口碑铸就瑞风M5卓越品质

舒适性上均实现了全面超越,以优秀的产品品质和完善的售后服务体系赢得了广泛的消费群体。最终在众多竞争对手中脱颖而出,成为唯一有实力与合资巨头抗衡的自主品牌车型。

以10个月的时间,批量采购总量破万,这不仅标志着瑞风品牌征战高端MPV市场取得阶段性胜利,全新瑞风M5以宽敞舒适、人性科

产品实力。瑞风M5凭借出色的产品力、完善的产品线成为目前自主品牌唯一一款15万元以上的量产车型,成功跻身主流高端商务车市场。随着瑞风M5自动挡的上市,不仅完善了瑞风M5产品谱系,更增强了其在高端MPV市场的竞争力。

技术和卓越品质,树立了高端MPV价值新标杆,用实力赢得了众多高端消费群的青睐,更显示了国产高端MPV的潜力及实力,也给其他自主品牌后来者树立了信心。业内专家表示,瑞风品牌提前布局市场,强势突围的表现,无疑为行业做出了表率,成功打破了合资品牌垄断国内高端MPV市场的局面。

# 定速巡航不当使用存隐患

## 事件 启动定速巡航 汽车无法制动

此事发生于11月19日,当日,浙江车主马先生驶上高速公路后,他开启了定速巡航功能,将时速设定在125公里/小时左右,刹车却失灵了,无论采取什么措施都无济于事。最后,马先生的车先是左车头与护栏发生刮擦,随后车辆在高速运转过程中来了一个180度甩尾,以至于车辆右侧车身跟护栏发生碰撞后才停了下来。

事后,有业内人士表示,由于汽车的定速巡航系统与制动系统是两个独立的系统,在一般情况下,只要踩住刹车或者直接按下关闭按键,定速巡航的功能就会被关闭。马先生的车之所以无法制动,可能是由于液压制动系统出现了问题。

所谓的定速巡航系统又称为定速巡航行驶装置,速度控制系统,自动驾驶系统等,其作用是按司机要求的速度合开关之后,不用踩油门踏板就自动地保持车速,使车辆以固定的速度行驶。

## 提醒 使用定速巡航需谨慎

“使用定速巡航系统是有条件的,通常城市道路或交通拥挤的路段,就不适合使用该系统。”业内人士分析,“一般来说,定速巡航主要是在通行顺畅的高速公路上才可以使用,而且定速巡航设定的时速与实际车速有一定差异,特别是下坡路段,时速可能会超过设定时速,一旦此时经过雷达测速区,可能会因超速被记录。”

业内人士还表示,使用定速巡航之后,司机就不用再去控制油门踏板,的确可以在一定程度上减轻驾驶者的疲劳,但在长时间行车过程中,却容易使驾驶者产生对系统的依赖性,甚至更容易犯困,从而增加事故的概率。因此,在长途驾驶时最好慎用定速巡航,如果使用,也最好是间断性使用,因为长期依赖定速巡航易造成精力不集中,而间断性使用定速巡航则可以防止疲劳驾驶。

值得一提的是,采用常规驾驶姿势时,踩刹车前脚必须离开油门,收油后车速已开始下降,发动机本身也有制动作用。而使用定速巡航只有在踩下刹车的时候,发动机才停止供油,在这之前都是全速前进的,缺少预减速环节。因此,使用定速巡航时刹车距离要比传统驾驶姿势长。



雪佛兰  
CHEVROLET

—— 未来 为我而来 ——

郑州威佳雪佛兰旗舰店  
销售热线:0371-5502 1888  
服务热线:0371-5518 6999  
地址:郑州市高新区西四环与莲花街  
交叉口东200米路北



近日,一位车主在高速公路上遭遇定速巡航系统失灵的报道,引起了人们的广泛关注。为此,记者走访本地市场,目前定速巡航装置已经成了不少中高级车的标准配置,但业内人士提醒,定速巡航并非万能,一定要在合适的路段采用正确的方法使用,否则不但不会带来便利,可能还会造成一些危险情况的发生。尤其是长时间使用定速巡航系统,驾驶者容易犯困,因此在长途驾驶过程中,更应谨慎使用定速巡航系统。

记者 谢宽

# “星”火燎原 启辰11月销量突破8000台

东风日产再传捷报,启辰品牌双车型11月份销量勇破8000台,成为普及型中级车市场新领袖。东风日产启辰事业部部长叶磊表示:“随着启辰品牌日渐为消费者所熟知,领先的实力真正转化为市场能量,销量破万已迫在眉睫。”

启辰是东风日产倾力打造的新品牌,历经两年筹备,在2012年先后推出D50和R50两款新车,构成中级车双子星,凭借全面超越同级的大空间、省油、高品质等优势,迅速赢得广大消费者青睐,持续畅销。尤其9月份启辰R50上市以来,两款车型的组合更显威力,销量一路走高,并于11月份一举突破8000台大关,达到8047台。

与市场销售火爆呼应,近日,启辰品牌以及旗下两款车型已喜获CCTV2车风尚、凤凰卫视车元素等权威媒体颁发的数十项年度车型和品牌大奖。“实至”方能“名归”,在启辰品牌新车热销背后,是领先实力的支撑。



## 服务加分 超多网点 便捷贴心

虽然是新品牌,但启辰在服务方面,不论网络规模还是服务质量,与老品牌相比都不遑多让。而且,新品牌也有“新”的优势,启辰更了解客户需求,勇于突破窠臼,所以在诸多方面,更见用心,与老品牌相比多有超越之处,成为启辰在2012年整体车市低迷大势中逆市而上的重要助力。

针对中国最广大消费者需求,东风日产为启辰品牌定制了“专属销售·共网服务”的独特营销模式。“专属销售”保证了启辰品牌独有个性化的打造,强化顾客的品牌体验,让客户倍感尊重;“共网服务”则充分发挥东风日产在服务方面的领先实力,为客户提供最便捷的贴身服务。目前,启辰品牌的100多家专营店与NISSAN品牌的近700家专营店已实现全网互修认证,加上千余家二级网点,实现了对各级市场的最广域覆盖,为客户构筑“20公里服务圈”。

在网络覆盖广、服务便捷之外,启辰在汽车金融、感恩回馈等附加服务上广受客户好评。在汽车金融方面,启辰推出以“5050零利率零月供”为代表的多种免息或超低息贷款车贷方案,被客户誉为“最省钱的车贷”。在感恩回馈方面,启辰在11月份为客户量身订制了“购车1+1”,12月份则推出“装多少,送多少”年货大礼,拒绝噱头,给客户最实际的附加价值。

在不久前的广州车展上,启辰品牌发布了2013年的行动宣言“领航2013”,计划以技术、品质、服务的全面领航,让客户“选得称心、买得放心、用得安心”。这个实实在在的宣言,正是对启辰实力的最全面概括。

启辰热销的原因如果用一个关键词概括,那就是对消费者的“诚意”。正如东风日产启辰事业部部长叶磊一直坚信的:“品牌不怕新,就怕没诚意。我们通过行动表达诚意,消费者一定能感受到,启辰的‘星’火必可成燎原之势。”

## 产品为王 越级实力 广树口碑

中国汽车市场日趋发展成熟,已进入以实力决定成败的年代。消费者日趋理性,在选购产品时,会综合考虑“产品是否优秀、品质是否过关、服务是否便捷、使用是否经济”等方面。启辰作为新品牌,在知名度方面与一些老牌子相比存在很大差距,但仍然能够取得8000多台的单月销量,根本原因就是充分考虑了消费者的需求,方方面面都做到了让消费者满意。

启辰D50和R50热销的原因,首先是产品实力过人。启辰D50和R50均脱胎于著名的日产全球中级车平台,在规格上比大部分竞品高出一个级别,加上东风日产洞察中国

消费者需求,倾全价值链体系实力悉心造车,因此成就了“空间之王、能效之王、可靠之王”的市场美誉。

在空间方面,启辰D50和R50凭借2600mm的轴距和1840mm的室内有效车长,构筑了远超同级的内部空间。尤其后排腿部空间,分别达到596mm和624mm,足可媲美中高级车。

在能效方面,两款车型都搭载了排量为1.6L的HR16DE发动机,该发动机曾两度夺得CTCC中国房车锦标赛冠军,以强劲动力和超低油耗著称于世。另外,启辰D50和R50的综合工况油耗仅6.4L/百公里。同价位竞品的排量多为1.3L-1.5L,相比之下,启辰两款

车型动力更优,而燃油经济性却旗鼓相当。

空间、动力、油耗都可以用数据对比,唯独“品质”难以量化。日前,东风日产发布“品质无忧承诺”,启辰品牌与NISSAN品牌一样享受“新车7天包换”品质保障,让人们更直观地了解到启辰的高品质。实际上,启辰两款车型出自东风日产全球标杆工厂,遵循严苛的品质管理体系,其品质造诣放之整个汽车行业都可名列前茅。

而在价格上,启辰两款车型以中级车的实力,定价却仅6.78万-8.38万元,性价比非常突出。“不少用户都表示,用这个价格买这样一款车,绝对超值。”本地启辰专营店销售经理说。