

# 微观四季 大美郑州

郑州地处黄河中下游的分界线附近,这里季节分明,“二十四节气”的描述在这里表现最为切合。

郑州晚报记者长年拍摄郑州的美丽景色,用镜头记录了郑州的季节变化、草长花开。本期豫览为读者呈现的是从数千张照片中精选而出的郑州“二十四节气图”。细微之处见宏观,美丽四季大郑州——请扫码观看电子版豫览,欣赏更多郑州美图。



昨天是秋分,阳光直射地球赤道,昼夜相等,此后阳光直射位置更向南移,北半球渐趋昼短夜长,气温逐渐降低。秋分在中国传统历法“二十四节气”中排序第十六。

“二十四节气”起源于黄河流域,是华夏祖先历经千百年的实践创造出来的宝贵科学遗产,是天文学和农业生产相结合的产物,被长期处于农耕文明下的人们用以反映天气气候和物候变化并掌握农事季节。 郑州晚报记者 马健 图/文

## 秋分

郑州二十四节气 | 美丽四季

**秋** 一场秋雨一场凉——上周,经历了一场绵绵不绝的阴雨之后,绿城广场的绿地上飘零一地黄叶。



## 春

碧湖荡舟—紫荆山公园



## 夏

碧叶莲香—郑东新区



## 冬

银装素裹—郑州金水河源头

江淮旗下首款小型SUV——瑞风S3近期可谓红遍车市,不但别具创意的网络上市发布会吸引了近200万人同时围观,在各区域市场也是订单不断,甚至创下单日销量破900台的纪录。而距离上市之日不到一个月,瑞风S3再度引爆重磅炸弹:客户现金订单量成功破万。仅上市27天,瑞风S3就以实销12127辆的成绩,轻松取得进入车市月销量“万辆俱乐部”的资格,跻身中国车市第一阵营,成为小型SUV市场的一匹实力派黑马。 郑州晚报记者 谢宽



# 上市27天销量12127台 瑞风S3成功跻身“万辆俱乐部”

### 跻身“万辆俱乐部”,瑞风S3抢下小型SUV市场主导权

在中国汽车市场上,月销万辆是一道分水岭,因此也有“万辆俱乐部”的说法。成功进入“万辆俱乐部”的车型,说明其在品牌形象、产品品质、性能表现等方面都更契合细分市场主流消费人群的需求。这是量变导致的质变,将让“万辆俱乐部”成员在后续市场竞争中拥有更大的差异化优势。

因此,瑞风S3晋身“万辆俱乐部”更意义重大。近年来合资品牌不断下压,自主品牌面对的生存环境更加恶劣,在合资品牌已强势多年的轿车市场更是阻力巨大。在此背景下,江淮成功

锁定新兴的小型SUV蓝海市场,面向全面崛起的年轻消费群推出瑞风S3,并取得成功。这为自主品牌聚焦细分市场寻求发展开启了全新路径,提供了成功突破的范例。

而立足小型SUV市场,瑞风S3更以“万辆俱乐部”的身份成功夺得主导权。虽然小型SUV市场上瑞风S3对手并不少,但是能达到月销量万辆规模的车型并不多。瑞风S3的热销,率先在小型SUV市场树立起“易驾”的价值标杆,成功引领细分市场的消费潮流,让对手与后来者都不得不适应瑞风S3的节奏。

### 消费者用订单投票,瑞风S3以口碑取胜

自上市至今,消费者对瑞风S3的关注度持续走高,终端一车难求。有江淮经销商表示:“消费者对瑞风S3的需求非常高,订单源源不断,到店新车暂时满足不了需求,甚至包括展车、试驾车都被客户抢先提走。”

面对不断走高的销量和急切希望提车的消费者,江淮也已在严控质量的基础上全力推进生产进度,预计终端现车告急情况将于10月份得到明显缓解。届时“弹药”充足的瑞风S3无疑又将掀起新一轮抢购潮。

除了市场表现给力,瑞风S3的首批用户已陆续开始反馈用车体验,新车主们对瑞风S3纷纷“点赞”。一位来自苏州的85后车主说:“瑞风S3的性价比非常高,外型漂亮,开起来特别

顺,一点都不烧油,再加上5年20万公里质保,买这辆车非常值。”首批车主良好的口碑反馈也吸引了更多消费者特别是年轻人的关注,瑞风S3在各大论坛上“粉丝”数快速增长,更登上主流汽车媒体细分市场口碑榜第一位,足见其“易驾”魅力深入人心。

在“存活容易,上位太难”的SUV市场,瑞风S3的走红在许多人的意料之外,但却在情理之中。凭借对年轻消费群体需求的深度契合以及给力的价格策略、完善的服务体系,瑞风S3可谓“好牌”在手。在首月销量破万的完美开局之后,瑞风S3有望继续扩大优势,并一举奠定小型SUV市场胜局,为江淮在MPV市场外再度开拓一片属于自主品牌的优势领域。