

TOP汽车 | 市场

增配降价、同步升级、赛事夺冠…… 营销再花哨,也要看品质 要颜值 更要实力

历来“金九银十”对商家来说都是要投入重兵拼杀的重要时期,汽车品牌也不例外,9月底的车市热闹纷呈,无论如何都要想个理由曝光的,营销活动层出不穷:增配降价、同步升级、赛事夺冠……但终究消费者看的是品质。谢宽

江淮小型SUV双子星 同步升级 河南世纪阳光上市

9月30日上午,世纪阳光隆重启动江淮汽车第三代瑞风S3和第二代瑞风S2上市发布会郑州站,并在活动现场公布售价及商务政策。第三代瑞风S3售价6.58万~9.58万元。第二代瑞风S2售价5.88万~7.68万元。本次瑞风SUV新一代“双子星”的推出,离瑞风S2首次上市仅一年左右,而瑞风S3更已实现两年三代的快速升级。江淮超出常规的换代节奏打破了汽车行业“一年一小改,三年一大改,五年一换代”的“潜规则”,同时也再度展示了江淮在产品战略上的“三个坚持”思路。

“三个坚持”即坚持迭代研发、坚持价值升级、坚持品牌向上。这不仅是在江淮独有的产品战略思路,同时也是江淮旗下产品始终保持高市场竞争力的不二法门。在“三个坚持”推动下,以瑞风S3、瑞风S2为代表的江淮旗下各车型能够始终紧贴用户需求的变化脉搏,跟踪技术升级的潮流与趋势,不断改进为用户提供更好的选择。

易鑫车贷 中原首家线下体验店正式开业

9月28日,易鑫车贷中原首家线下体验店在郑州举行了盛大的开业典礼,当天,上海易鑫融资租赁有限公司首席运营官姜东先生、100多位合作汽车经销商嘉宾及众多媒体朋友出席了开业典礼。

开业仪式上,姜东先生为到场的嘉宾作了专题为汽车金融行业发展趋势展望的演讲,指明了汽车金融行业的发展方向,易鑫车贷线下体验店总经理王汉先生表示,郑州位居中原,线下体验店的意义,是为客户搭建线上、线下的连通桥梁,提供一站式全方位用车服务,以省时省事省心为基本原则,涵盖汽车市场及后市场的所有相关服务,从消费者产生用车需求开始,车源寻找、车辆分期、保险、延保、精品、美容、维修,甚至二手车及车主贷,连同汽车租赁等,形成购车用车的完整闭环,直至改善传统的购车、用车习惯。

河南汇永汽车与易鑫金融的合作,致力于全力打造优质的服务,给消费者带来更多的惊喜。



YARIS L致炫车队 勇夺CTCC上海站厂商杯

9月25日,2016长城润滑油CTCC中国房车锦标赛中国杯组第六站第二回合在上海国际赛车场落下帷幕。经过7圈比赛的争夺,广汽丰田YARIS L致炫车队的车手叶俊辉捧得亚军奖杯,陈沪平紧随其后获得季军。刘洋尽管遭遇碰撞,不过依旧顽强带回第九。刘毅锋受到前一天碰撞影响,以第十六位完成比赛。广汽丰田YARIS L致炫车队也同时获得厂商杯冠军。

下午1点10分,中国杯第十二回合

决赛开始,从杆位起步的19岁小将叶俊辉牢牢守住自己的位置,丝毫不给后车超越的机会。整场比赛中,叶俊辉的表现令人眼前一亮,完全看不出是上一站才刚刚加入车队的CTCC新晋车手。借助于广汽丰田YARIS L致炫的赛车优势,叶俊辉在最后几圈迅速贴近领先者,不断尝试超越,将冠军争夺的悬念留到了比赛的最后一刻。

陈沪平在赛后采访中说:“今天我们车队的4台赛车起步都比较顺利,我

和小叶(叶俊辉)在前面,按照赛前的部署,拿到亚军季军,同时车队也得到了厂商杯冠军,实现了目标。”

值得一提的是,在比赛第二圈,3台广汽丰田YARIS L致炫赛车轮番对前车发起进攻。在大直路尾端,叶俊辉和陈沪平在尾流效应的帮助下,成功超越前车。刘洋也紧接其后发起进攻,3台广汽丰田YARIS L致炫赛车完美配合,全都上前了一个位置,为车队获得了更多的积分。

2017款开瑞K50/K50S 增配降价携80项升级上市

9月28日,开瑞汽车正式发布了其旗下K50的升级产品——2017款开瑞K50/K50S。此次上市的2017款开瑞K50/K50S共有9款车型,K50提供5款:创业型、基本型、标准型、舒适型和豪华型,同时,2017款K50S提供5速手动版舒适型和豪华型,AT版舒适型和豪华型一共4款车型,上市价格区间为4.48万~7.18万元,新车配备手动变速箱以及AT

变速箱,同时搭载奇瑞1.5L发动机,此次上市的2017款开瑞K50/K50S,最大的亮点为全系增配降价携80项升级上市。新款车型在延续上一代的经济性和皮实耐用的基础上,更加注重客户驾乘的感受,给消费者提供一个更加超值的选择。

开瑞K50系列是开瑞品牌的重量级产品,第一代产品于2015年年初上市。产品上市后,其凭借轿化化的驾驶

感受,7座超大空间,以及超级经济的用车成本,获得众多消费者的认可。其中,2015年至今,开瑞K50/K50S曾经数次月销量过万,成功挤进了自主品牌该领域销量前十。而今,2017款开瑞K50/K50S重新整合客户的用车需求,在延续老款优点的基础上,整车进行了两项内饰变化、4项外观变化、6项配置升级、68项品质升级等,共计80项改造升级。

百年传承 别具匠心 斯柯达以实力赢得超高人气



随着市场保有量的逐步提升,斯柯达系列车型卓越的产品品质也受到了越来越多消费者的认可。当前,斯柯达旗下车型覆盖了A0级、A级、B级和SUV等主流细分市场,为消费者提供了丰富的选择,其精湛的德系工艺和极具特色的大空间等家族优势深受市场喜爱。谢宽

斯柯达品牌系列车型举措不断 亮点频现

今年,斯柯达旗下明星车型明锐推出了2017款,外观、内饰设计及人性化配置上均有优化升级,带来更高品质的用车体验。据统计,前6个月,明锐车型共实现销售73313辆,自2007年进入国内市场以来的累计销量也成功突破100万辆。越级风尚两厢车昕动高性价比优势

设计为先 百年斯柯达赢得年轻人的心

近两年,应用了全新设计语言的昕动、明锐、晶锐、Yeti及速派先后上市,斯柯达系列车型造型更时尚动感,年轻化、个性化的品牌形象深入人心。在4月的北京车展上,代表斯柯达未来SUV车型设计

带动了销量的显著提升,上半年实现销售11461辆,同比增长40.2%。Rapid家族另一位成员——高品质中级车昕锐也表现不俗,1~6月销售32449辆,上市3年以来累计销量超过20万辆。精品A0级小车晶锐今年也有新举措,4月推出了为中国汽车市场首个O2O电子商务平台车

语言的全新概念车VisionS也迎来了亚洲首秀,展示了品牌在混合动力、汽车互联以及自动驾驶等重点技术领域的创新方向,引发了业界的高度关注和期待。

今年3月,在各方的支持下,未来5年,

享网度身定制的晶锐车享定制版,很受欢迎。

自2007年6月推出首款车型明锐以来,上汽大众斯柯达品牌不断完善产品架构,提升体系竞争力,高效稳健的发展有目共睹。截至目前,斯柯达品牌的累计销量已超过180万辆。

上汽大众计划投资150亿人民币,开发斯柯达品牌新能源汽车,包括主要由上汽大众开发的CUV在内的多款SUV车型以及其他车型。这个享誉欧洲的百年品牌在中国市场正昂首进入新一轮的高效发展。