

· 资讯 ·



### 全新索兰托L加长上市

起亚汽车(中国)日前携众多重量级车型亮相广州车展,其中全新索兰托L尤为引人注目。全新索兰托L在名称上可以看出其和上一代车型相比最大的变化是整体尺寸的加长。起亚汽车(中国)相关负责人表示:“中国家庭人口结构的变化将引发SUV需求的变化,中国市场开始展现出对大中型SUV的兴趣,全新索兰托L将很好地满足他们的需求。”据介绍,全新索兰托L将提供5座和7座供消费者选择。

### 全新思铂睿陆续到店销售

北京商报记者日前走访车市发现,东风Honda主流中高级旗舰车型全新思铂睿已在京城各家4S店陆续到店。全新思铂睿全系共推出两个排量各三个版本,共计6个级别车型,售价17.98万-26.78万元。从极具价格杀伤力的入门版本到搭载丰富先进配置的顶配版本,全新思铂睿提供了更丰富的车型,满足不同消费者需求。入门级2.0L版本配置丰富,让消费者以更更低的价格享受全新思铂睿的高品质;2.4L VTi-VTi-S版本增加了一键启停、智能钥匙,CVT升级为8速双离合,更具价值感;Si版车型,赋予了全新思铂睿更好的运动感受。市场人士预测,如此极具诚意的一款产品,必将掀起中级车市新风貌。

北京商报记者 刘洋/整理

“双11”尝到甜头后再推“双12”

## 汽车电商欲“造节”促网购

汽车电商力推“双12”概念,目的并不在于多卖几辆车那么简单。汽车之家副总裁马刚在接受北京商报记者采访时强调,“双12”购车节活动是推动汽车电商常态化的重要举措。“汽车之家车商城平台自今年6月上线后,每天都在卖车,下一步会加强与经销商合作,争取每月都推出一次购车活动,推进汽车电商常态化。”

为了推动网络购车常态化,爱卡汽车打造了横跨一个季度的“12周年感恩季”,并表示这将成为其常规活动,爱卡汽车还推出了针对购车和用车细分市场的移动端App“爱买车”、“爱用车”。易车网则推出了“惠买车”及“易车商城”。

汽车分析师贾新光认为,汽车电商不同于普通电商,对于大部分中国消费者而言,首次购车的用户仍然居多,购车仍然是刚需。所以,消费者不一定会因为一年中的某一天存在价格优惠而在

继“双11”大获丰收之后,汽车之家、易车网等汽车电商又扎堆推出“双12”概念,力促网络购车成为常态化。北京商报记者调查发现,12月12日当天,很多汽车电商都在网站首页要位置打出了“双12”购车节的促销信息。由于时值车市年底冲量季,与“双11”相比,对销量更加渴望的汽车厂商,和那些备受库存困扰的经销商们,在参与各大汽车电商推出的“双12”购车活动时,给出了更多优惠。

这一天集中购买。不过,随着市场不断的规范化,汽车电商将逐渐走向正轨,形成汽车电商常态化的发展模式。

事实上,在各大汽车电商平台的共同努力下,今年“双11”网上购车订单量与实际成交量同比都出现了大幅提升。相关统计显示,仅汽车之家、易车网和新浪网三家电商平台,“双11”期间收获的汽车订单总量即已接近80万份。乘胜追击,大多数汽车电商在12月继续推出购车优惠活动,共同炒出了“双12”概念。

虽然“双12”概念早在去年就被部分汽车电商提及,但今年才真正形成了

规模。而且,对于那些没来得及参与“双11”的消费者来说,“双12”是一个很好的补充机会。

多数汽车电商“双12”的促销内容与“双11”相似,有的甚至还有超越。如汽车之家,消费者查找预购车型,在线支付499元购买价值千元优惠券,最高可抵现金9499元。到线下指定4S店选购车辆,在与经销商议价后并出示优惠券,最终成交价格是在议价后的价格再减去购买的千元优惠券的价格。前5000名购车消费者上传发票后,可获得1000元额外的加油卡奖励。

对于汽车电商争相推进网络购车常态化的

举措,汽车厂商和经销商普遍表示欢迎。如东风标致、一汽-大众、长安马自达、上海通用雪佛兰等品牌,均已积极参与进来,与汽车电商一起力战“双12”。“很多汽车厂商和经销商客户在参与了‘双11’活动后表示,希望我们可以通过在线销售帮助他们提升销量。”马刚认为,客户的认可是一个好的开始,这表明汽车电商已经被接受,且不少车商眼下已将网上销售当成渠道之一,并且很看好未来的发展。

贾新光认为,汽车电商已经成为不可逆转的趋势,但实现汽车电商常态化也有一定的困难。首先,需要进一步了解用户的真正需求,打造出更被用户信赖的汽车电商平台;其次,如何在车企、电商平台和经销商之间,找到一种可以长期稳定合作的方式,才是真正实现汽车电商常态化的根本所在。

北京商报记者 王万利 钱瑜



## 全新技能get✓ 瑞风S5亮“白金传动系统”杀手锏

“爆款”不能只有瑞风S3,江淮在SUV市场所谋非小。当瑞风S3热销的信息不绝于耳时,江淮更进一步,借助刚结束不久的“广州车展”展示了它在SUV市场上的野心,向广大消费者宣布了搭载全新自主核心技术“白金传动系”的瑞风S5,将在2015年一季度正式上市,现已全面投入量产。



瑞风S5是江淮乘用车二代平台首款SUV产品,自上市以来市场表现优异,成功带动了江淮在SUV领域的大幅增长。此次在广州车展上亮相的2014款瑞风S5,在外观上进行了很大的“亮化”和更新。不仅保持过去外观设计的精髓——“雄起猛虎”的灵感,灵动的前脸和充满张力的侧位,简洁、大气的车尾,整车线条和比例呈现“黄金分割”。更对车辆主要部位——进气格栅、四门外把手、四门裙边亮饰条、分离式铝合金行李架四项外饰件进行亮化更新。亮化处理后的瑞风S5,外观更具备冲击力和吸引力。

搭载了1.5TGDI+6DCT/6MT的瑞风S5“白金传动系”车型,是江淮第一次将自主研发的白金传动系与二代平台技术结合打造的最新成果。此次搭载了1.5TDGI涡轮增压引擎和6速DCT双离合变速箱的“白金传动系”车型的推出,改变了人们对江淮甚至自主品牌的一贯认知,为江淮贴上了“技术男”的标签。

1.5TGDI汽油发动机实现了缸内直喷+增压中冷+DVVT三大技术的完美结合,功率、扭矩达到120Kw/251N·

m,动力可达到市场主流2.4L汽油机水平。变速箱匹配6DCT/6MT,传动效率高达96%,综合油耗可满足第三阶段燃油消耗限值,相较原2.0T车型综合降低20%,优于一般1.5T车型。

江淮一直以来都注重在研发方面的投入,白金传动系是江淮汽车在动力总成方面取得的最新研发成果,也代表了国内自主品牌在核心技术方面的全新高度。

从最直观的数据来看,仅6速DCT变速箱一项,江淮就为其申请了34项技术专利。这套“白金传动系统”的综合性能优异,不仅从数据上看,超越了众多合资车型同级动力系统,并且在耐久性、节油性等方面也做到了领先。

在自主乘用车市场份额遭遇“12连降”的严峻环境下,自主研发和技术创新的能力,被视为是自主品牌重新夺回市场的关键。江淮乘用车二代平台产品与“白金传动系”的结合,在业内率先完成从技术到量产的成功验证,充分表明了江淮在产品正向开发以及核心动力系统研发领域的硬实力。瑞风S5白金传动系新车型的来到,也将为江淮进一步开拓SUV市场带来新的“杀手锏”。