

2015年车市首月销量未达预期

在经历了去年岁末汽车企业与经销商冲量后，很多人认为今年的中国车市将像往年一样平稳开局，然而实际情况并非如此。“今年车市开局并不乐观，乘用车销量呈逐步下降趋势。”全国乘用车市场信息联席会(以下简称“乘联会”)秘书长崔东树表示，本应在春节前出现的购车高峰至今还未出现，无论是零售量还是批发量都将难以达到预期目标。

根据乘联会的统计数据显示，今年1月乘用车日均销量仅为5.13万辆，同比下降6%，环比下降7%。同时，今年1月厂家销量进度也是历年相同月份中走势最慢的。其中，1月上旬，合资车与豪华车的销量均出现下滑，其中合资品牌订单环比下降6.4%，豪华车订单环比下降9.4%，下降幅度非常大。

此前乘联会预计今年1月乘用车零售目标将达到190万辆，同比增长9%，环比下降2%，但从目前来看零售量和预期的估算还存在一定差距。而原本对今年1月乘用车批发量的预期目标为191万辆，同



比增长12%，环比下降3%。但目前批发量也未达到预期目标。

崔东树认为，由于去年12月是各大车企冲销量和春节前购车高峰期，终端折扣

力度非常大，大部分消费者已在去年12月购车，透支了部分今年1月的消费。同时，各经销商的折扣力度在1月出现不同程度的回收，最终影响了整体车市的走向。

份市场调查也显示，今年1月汽车市场意向指数下降4.8%，订单指数下降5.4%。

在汽车终端销售不尽如人意的同时，厂家的库存也亮起红灯。今年1月，车企销量走势进度相对历年1月走势较慢，而且一直稳定在68%左右，处于停滞状态，与前两年批发量逐渐放缓的形势明显不同。业内人士表示，平稳的批发量说明目前厂家的库存压力依然较大，未销售的汽车数量占实际库存的比例很高。同时，过了去年底的购车高峰后，今年初经销商必要进行清理库存的工作，目前有些库存太多的经销商为了清理库存甚至停止了进货。

不过，崔东树认为，由于今年春节在2月下旬，1月未释放的汽车销量可能会在2月集中释放，经销商迫于库存压力，可能会延续此前的大幅优惠尽快消化库存，以恢复去年底过度冲刺销售任务所受损的价格体系。而且此前深圳市突然实施的限购政策，将会导致新一轮大城市消费者提前购车的热情，因此春节前的购车热潮仍存一线希望。

北京商报记者 刘洋

凌渡日均新增潜在客户超2000人次



上海大众汽车首款高级轿跑凌渡于1月初上市，经销商处的新车近期也陆续到店。北京商报记者走访车市看到，前往上海大众4S店看车、咨询的消费者络绎不绝。据悉，自上市以来，凌渡的日均新增潜在客户数量已突破2000人次，自预售以来增长了25倍，其市场前景值得期待。

自预售启动以来，凌渡就表现出良好的市场预期，不仅在去年“双11”期间以2505辆订单问鼎天猫全网整车销冠，还在“Lamando凌渡完

胜时刻”抢购优先提车权的活动中，以平均不到5秒预订一辆的成绩刷新新车预售纪录。上市两周内，凌渡的日均新增潜客更是突破2000人

次，进一步彰显其热度。

北京商报记者采访消费者发现，凌渡的超高人气，源自其在造型、内饰、动力、科技等方面的核心竞争力。造型方面，凌渡宽1826mm、高1425mm，拥有比普通轿车更低、更宽的车身，并以1.28的黄金高宽比率诠释轿跑的独特魅力；俯冲下压式的车头设计与流线型的双侧面腰线相得益彰，彰显锋芒动感的轿跑形象。在内饰上，T形设计中控台、三幅真皮多功能方向盘，配合20处璀璨环绕氛围灯，展现出精致时尚的内饰风格。动力方面，全新TSI发动机搭配双离合变速器，为凌渡注入激情澎湃的动力。此外，智能灯光科技系统、ACC自适应巡航、MKE疲劳监测、BSD盲点监测、LDWS车道保持系统等多项前瞻科技配置，打造了智能、安全、舒适的行车生活。

可以说，凌渡的到来揭开了上海大众汽车进军轿跑市场的崭新篇章，也给竞争对手带来了不小的压力。

北京商报记者 刘洋

长马CX-5“魂动红”新色款开售

备受关注的长安马自达旗下紧凑型高端SUV车型Mazda CX-5“魂动红”新色款，即日起在全国正式售卖。这款千呼万唤始出来的经典颜色车型，将作为长安马自达的开年之作，为广大购车者带来红红火火、马到成功的吉祥祝福，而红色在中国传统文化中的吉祥寓意，使得CX-5“魂动红”款的预订情况十分火爆。

自去年5月首款采用“匠涂”工艺喷涂的“魂动红”车型Mazda3 Axela昂克赛拉惊艳上市后，市场反响热烈，很多CX-5的“粉丝”也希望增加“魂动红”车色。为响应消费需求，长安马自达迅速做出调整，在2015年伊始，正式向市场推出CX-5

的“魂动红”色款，显示出长安马自达根据市场需求快速调整产品布局的能力。

不同于其他颜色车款，“魂动红”是众多马自达设计师和工程师

长年累月传承和不懈追求而诞生的“红”，研发周期超过了五年。资料显示，即使经过十年，用户也依然能将这款颜色爱车保养得光亮如新。

北京商报记者 刘洋



· 资讯 ·

中华新V5官方指导价直降2万元

汽车市场已然掀起2015年首轮角逐，华晨汽车为答谢客户，日前推出了中华新V5钜惠活动，官方指导价直降2万元，购车只需8.98万元起。从2011年中华V5问世，到2014年配备涡轮增压发动机的中华新V5升级上市，销量一直稳步攀升。如今，中华新V5已经奠定了其城市SUV领域的地位，凭借领先科技的独特魅力，将中华品牌带入了新的高度。

性价比不仅仅体现在中华新V5亲民的价格上，其汇集的国际尖端技术亦堪称业界典范。除此之外，中华新V5在内饰及配置上的升级同样不遗余力，全系标配6.5英寸多媒体影音大屏及多功能方向盘，一键启动配置的点火按钮位于中控台伸手可及之处。

DS品牌迎60周年庆推优惠活动

2015年是DS品牌诞生60周年，日前，DS开启6亿元优惠盛典，回馈中国消费者。针对此活动，DS各地经销商将带来各具特色的回馈举措，为消费者送上新年豪礼。DS相关负责人表示，2015年DS品牌将在产品、营销、服务等各个方面同时发力，为更多消费者带来超越期待的价值体验。

DS品牌自2012年6月进入中国市场以来，从立足消费者的角度，以高品质的产品和深具诚意的价格迅速得到消费者的喜爱。快速进入中国市场的DS品牌，始终从消费者角度出发，充分考虑到消费者的用车需要和便利性，以行业内绝对领先的速度快速建立网络渠道。至2014年底，DS品牌已在中国建成79家DS Store，覆盖50多个主要城市，使更多城市的消费者有了体验DS车型及品牌的机会。

丰田发布2015年汽车运动参赛计划

丰田汽车公司近日发布了2015年汽车运动参赛计划。丰田计划通过TOYOTA Racing、LEXUS Racing两个领域，参加各国家和地区的各种重要汽车运动赛事，并开展GAZOO Racing，通过各种类型的比赛，增加民众对汽车文化的喜爱，扩大汽车运动的影响力。其中，TOYOTA Racing将从2017年开始参加“FIA世界拉力锦标赛(WRC)”。为此，丰田以YARIS为基础开发WRC参赛车辆，目前正在对车辆进行实车测试及各种参赛的准备工作。

丰田认为，汽车运动能够让顾客感受到汽车所承载的“激情”与“梦想”，因而具有十分重要的意义。此外，汽车运动的另一个目的是培养人才和提升车辆性能、技术，并通过应用在汽车运动中培养的人才及积累的经验，实现“制造更好的汽车”这一企业理念。

北京商报记者 刘洋/整理