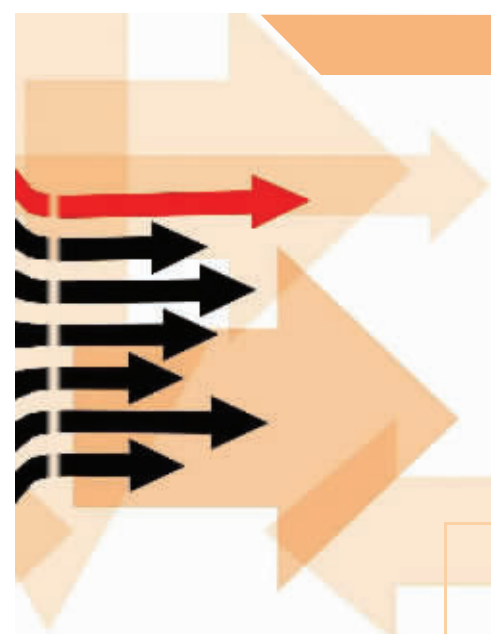


最后冲量 经销商开打“双12”促销战

作为今年最后一个重要促销节点，车企和经销商均对“双12”寄予厚望。近日，北京商报记者调查发现，几乎所有主流汽车品牌经销商都已启动“双12”促销活动。其中，刚上市的自主品牌车型奇瑞捷途X95，经销商便提供购车优惠。同时，上汽斯柯达、一汽-大众等合资品牌除提供上千元购车现金优惠外，还推出大量“特价秒杀车”。奔驰、奥迪等豪华品牌，在持续高位优惠的同时，更将重点放在售后服务上。乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，为完成年度任务，12月经销商将继续冲量，通过打折促销等优惠活动刺激消费者购车，预计12月销量将略有上升。



部分品牌车型“双12”促销一览

车型	厂商指导价	“双12”优惠价	优惠幅度
斯柯达科迪亚克2019款优享版	22.44万元	19.34万元	3.1万元
一汽马自达2018款CX-4 2.5 无畏版	21.58万元	18.08万元	3.5万元
吉利帝豪GS 2019款 500臻尚型	13.98万元	10.48万元	3.5万元
奥迪Q2L 35TFSI 时尚致雅型	24.01万元	19.2万元	4.81万元
比亚迪全新一代唐DM智联创享型	25.99万元	21.79万元	4.2万元
比亚迪全新宋MAX自动智联尊享型	12.69万元	10.59万元	2.1万元
一汽-大众全新一代宝来豪华型	15.6万元	11.9万元	3.7万元
一汽-大众2019款迈腾舒适型	18.61万元	13.61万元	5万元

但一家上汽斯柯达4S店早已挂出“双12”优惠标语。销售人员表示，只要是店内有现车，都可享受优惠价格。以上汽斯柯达科迪亚克车型为例，该车平时可优惠2.7万-2.8万元；“双12”期间优惠力度将增加至3.1万元，相当于活动期间额外降价3000-4000元。

同时，一家一汽-大众4S店也打出“双12特惠购车狂欢节”标语。销售人员称，目前店内全新一代宝来车型最高降价3.7万元，2019款迈腾车型最高优惠5万元，高尔夫嘉旅最高降价3.5万元。相对于其他合资品牌，虽然一汽-大众车型已经算卖得好的，但我们的销售压力依然不小。该店负责人表示，年底该店所属经销商集团从厂家提车的任务量增加，为达成全年任务目标拿到年终返利，集团不得不降价促销。

此外，一汽马自达4S店也针对“双12”推出特价车型。其中，2018款CX-4 2.5 无畏版车型官方指导价为21.58万元，终端售价为18.08万元；2020款CX-4 2.0 活力版车型官方指导价为15.28万元，目前售价为14.28万元。

除经销商自掏腰包加大优惠外，部分日系合资车企也向消费者提供“双12”购车补贴。其中，东风日产为第七代天籁、楼兰、奇骏、途达、轩逸·纯电提供1500元购车补贴；为第14代轩逸·劲客、蓝鸟、骐达提供1000元购车补贴。新轩逸·经典、逍客、进口车除外。广汽本田也为“双12”期间购车消费者提供500-1万元不等补贴，其中增换购车（不限品牌）在商城下订纯电动车型VE-1后参与北京的线下团购会，即可专享1万元车款补贴，而购买广汽本田其他车型的消费者也可获得500-1000元综合抵用券。

豪华品牌：让利老客户

与自主品牌和主流合资品牌持续加大车型优惠力度不同，价格竞争更加激烈的豪华品牌则将“双12”促销重点放在售后服务上。

数据显示，今年10月，豪华车终端市场销量为25.2万辆，同比增长8.7%；前10个月，豪华车终端市场销量为257.6万辆，同

比上升10.5%。

中国汽车流通协会发布报告认为，尽管销量逆势增长，但豪华车市场价格倒挂问题依然严重，经销商在售车环节普遍亏损。今年前10个月，豪华车型裸车成交价整体呈下降趋势，10月单车裸车成交价为38.4万元，同比下降7.5%。

在此背景下，豪华品牌普遍未将“双12”促销的重点放在新车价格上，而是放在售后服务上。一家奔驰4S店销售人员表示，目前店内销售各款车型价格均处在全年低位，已没有再下降的空间。不过，店内正针对老客户开展“续保限时礼遇”活动，只要客户在12月7日-12日期间续保客户商业险满5000元即可参与活动抽奖，奖品有自行车、拉杆箱等，中奖率为100%。

而一家奥迪4S店销售人员称，店内“双12”活动主要面向奥迪老客户，只要是奥迪车主，活动期间到店就能获得“30项车辆全面检测”服务，并享受“保养低至5折”等政策，还可以免费参与红包墙抽奖，有机会获取300元工时费代金券、机油滤芯、空气滤芯、原厂机油1升、500元延保代金券等礼品。

尽管没有针对“双12”专门提供购车现金优惠，但不少豪华品牌经销商还是推出一些促销政策。北京商报记者从一家宝马4S店了解到，客户只要12月25日前购买新BMW X1、创新BMW X2、BMW 5系标准轴距、BMW 3系GT、BMW 6系GT车型，即可获赠4000元的加油卡。亦庄一家沃尔沃4S店于12月7日启动了“双12”购车活动，并宣布活动当日进店客户送抱枕一个，邀约到店客户送小米双肩包一个，邀约试驾XC40并成功订购的客户送XC40原厂车模一个。

北京商报记者 刘洋 濮振宇

自主品牌：多形式促销

目前，国内乘用车市场仍未走出寒冬，自主品牌也面临较大销售压力。来自中国汽车工业协会的数据显示，今年10月自主品牌乘用车共销售77万辆，同比下降9.6%，市场份额仅剩39.9%，同比下降1.7%。

一位奇瑞捷途4S店负责人对北京商报记者表示，店内“双12”活动已于12月8日正式启动，刚刚上市的捷途X95及捷途X70等车型，都可在活动期间享受额外价格优惠，优惠最高可达5000元。同时，活动期间购车的用户，还能享受由厂家提供的36期0首付0利率、报销往返路费、油费、整车10年20万公里、发动机10年100万公里超长质保等政策。

除新车降价，部分自主品牌还在“双12”推出以租代购优惠活动。Aion.S 630

纯电超级优享网约车0押金开回家，跑满三年免费过户。”一位广汽新能源4S店销售人员介绍，广汽新能源与滴滴合作推出针对Aion.S 630车型的优享金融方案，方案一为押金0元，月租6500元；方案二为押金1.8万元，月租5900元，合同期均为36个月，月租包含三年指标费及第一年保险，租赁期内随时可退，期满可选不退押金免费过户。

此外，吉利汽车、比亚迪等自主品牌也推出各类“双12”优惠政策。吉利汽车经销商推出“活动当天成功订车上京牌可获得6000元京牌补贴”、“成功订车送2年4次保养（机油机滤）”等政策，比亚迪经销商则推出“活动当天订车客户可享受金融贴息”、“置换客户最高可享10000元置换补贴”等政策。

合资品牌：甩卖库存车

虽然距离“双12”当日还有两天时间，

· 试乘试驾 ·

广汽本田VE-1“S”模式的架控乐趣

提到本田，很多人会想到发动机技术，更有不少“本田粉”称本田为“买发动机送车”。随着科技发展和政策要求，“新四化”已成为汽车发展主旋律，面对销量增长的新能源汽车市场，各合资企业开始在新能源领域发力。而“技术宅”本田也在顺应时代需求，在基于成熟SUV平台推出首款纯电动SUV VE-1。近日，北京商报记者试驾了该车型，感受广汽本田从燃油到电动的平稳切换。

本次试驾全程约35公里，多半为城市道路。值得一提的是，VE-1搭载广汽本田SPORT EV动力系统，电机最大功率为120千瓦、最大扭矩为280牛·米。同时，该车型提供N（标准模式）、S（运动模式）、B+N（标准+强回收模式）、B+S（运动+强回收模式）四种驾驶模式。整车最大续航里程达到401公里、30%-80%的充电时间只需30分钟，很大程度上降低消费者对续航里程的焦虑。

试驾中，当把驾驶模式切换到S模式，

便能感受VE-1“SPORT”的驾控乐趣。S模式下，VE-1动力响应迅速，动力随叫随到，瞬间迸发推背加速感。当切换到B模式时，车辆能量回收更多，电耗及续航里程表现也更优秀。同时，VE-1在动能回收时的制动效果与燃油车非常相似且更为灵敏，完美贴合用户平常的驾驶习惯，开惯了燃油车的用户也无须适应即可快速上手。

对于新能源车型，消费者普遍关心的问题就是动力电池问题，广汽本田为解决该忧虑给出电池组8年或15万公里质保。此外，广汽本田还推出WOW-STATION全新价值服务体系，用户可以通过手机与车进行连接，实时在线查看车辆的续航里程、充电情况、寻找充电桩以及故障救援等服务。

虽然是电动车型，但在空间上依旧保留本田独创MM理念，VE-1延续缤智车型出色的空间布局以及多变置物空间，还



配备高级皮质座椅，尺寸更大的天窗，后排采用4/6分割式折叠座椅，更提供437升行李箱储物空间，使得后排空间具有极高的实用性。

早在今年日内瓦车展上，本田就宣布将会在2025年全面实现产品电动化；仅仅半年，本田再次提出新目标，将会在2022年全面实现电动化，多功能傍身的广汽本田SUV VE-1吹响本田在华进军电动市场的号角。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦/文并摄

· 资讯 ·

奥迪MQ!创新峰会首次来华

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)12月5日，在第三届奥迪MQ!创新峰会上，创新工场董事长兼首席执行官李开复表示：“未来汽车行业将出现三大变革：共享出行、电动汽车及自动驾驶。凭借自动驾驶技术，人类将节省9%的时间。”

针对中国城市的可持续出行，中美清洁能源合作组织(JUCCCE)创始人兼主席刘佩琪表示：到2020年，中国将有30多个城市的公共交通完全实现电动化。”

初创移动能源解决方案提供商——Tespac联合创始人兼首席运营官Caritta Seppa表示：“我们正在与奥迪环境基金会合作，携手将能源带到偏远地区，通过可持续的方式帮助救援人员和偏远地区工作人员的工作。”

此次奥迪MQ!创新峰会的另一重点

是奥迪创新实验室总决赛。本届奥迪创新实验室的冠军团队为“唱吧车载K歌”的初创公司，卡拉OK平台融合了互动和社交媒体功能，使车内娱乐体验更进一步。

据了解，奥迪将于2020年初将全新一代奥迪connect互联科技搭载在新款奥迪A4L上投放至中国市场。这一基于安卓系统的开源平台将汽车无缝接入驾驶者的数字化生活，并将于2020年底前应用于中国的11款奥迪车型上。

资料显示，奥迪在三年前发起MQ!创新峰会，旨在与来自商界及科学界的专家共同探讨“移动出行商数”。永不停止探索”的活动主题从2017年首届MQ!创新峰会沿用至今，今年是奥迪MQ!创新峰会首次来到中国。

奔驰星愿基金助力“非遗+扶贫”

北京商报讯(记者 钱瑜 刘晓梦)梅赛德斯-奔驰星愿基金近日宣布，梅赛德斯-奔驰星愿基金-联合国教科文组织(UNESCO)可持续生计项目中的赤水竹艺与新增的松桃苗绣已经正式被列入文旅部“非遗+扶贫”重点支持范围。

据了解，2017年星愿基金与UNESCO携手启动世界遗产地可持续生计项目。截至目前，首批可持续生计项目已有超过500名遗产地居民直接参与，其中女性占比超过60%，近万人在项目惠及下迎来更美好生活，项目开始从合作社模式向乡村产业化发展转型。今年10月，在文化和旅游部支持下，可持续生计项目在世界自然遗产地梵净山松桃县全新开拓“松桃苗绣”试点。

值得一提的是，随着与敦煌研究院

达成公益合作，梅赛德斯-奔驰成为首个同时与故宫和莫高窟两大文化IP开展公益合作的国际品牌；赤水竹编与松桃苗绣被纳入文化与旅游部“非遗+扶贫”重点支持范围，标志星愿基金项目首次被列入国家政策性重点支持名单。

同时，今年星愿基金还首次直接参与和支持国家级公益项目，成为共青团中央全国青年社会组织“伙伴计划”独家公益合作伙伴，扶持青年社会组织的公益创新项目。此外，“星愿基金助力脱贫攻坚”系列实践连续两年入选国务院扶贫办社会实践《企业扶贫蓝皮书》，梅赛德斯-奔驰成为唯一入选扶贫办《2018中国企业精准扶贫50佳案例》的外资企业汽车品牌。

东风悦达起亚傲跑油耗低至5.4升

北京商报讯(记者 刘洋 刘晓梦)起亚汽车近日公布的销量数据显示，起亚全球销量为24.77万辆，环比增长5.5%；前10个月累计销量超229万辆。其中，拥有起亚全球先进工艺和品控模范管理的东风悦达起亚，10月销量达245万辆，环比增长34%，成为起亚汽车全球热销的重要组成部分，其中新一代KX5和全新一代K3的产品升级功不可没。为进一步扩大销量，今年下半年东风悦达起亚推出新一代KX3傲跑车型。

近日，北京商报记者试驾该车型，感受全新动力体验。

尽管定位小型SUV，但进入车内，最

直观感受就是空间够大。傲跑车型长宽高分别为4345毫米×1800毫米×1645毫米，轴距达到2630毫米。坐入驾驶位，明显感受到使用的高级皮质座椅，可以提供很好的支撑性和包裹性。同时，驾驶舱两侧配备氛围灯模块，支持8种色彩调节，可根据音乐节奏切换色调。

值得一提的是，全新一代傲跑搭载基于起亚Smartstream平台打造的伽马二代1.5L自然吸气发动机，匹配IVT智能无级变速箱，实现低至5.4升/百公里综合油耗优势，兼顾充足动力与燃油经济性。此外，这款智能变速箱，不仅拥有经济、普通

和运动三种常规驾驶模式，还提供雪地、泥地和沙地驾驶模式。

除此之外，傲跑还配备发动机智能启停、自动驻车、一键启动、智能钥匙、定速巡航、自动恒温空调、空气净化器舒适便捷配置，全系更标配车身稳定、上坡辅助、胎压监测、倒车影像、紧急制动辅助等安全配置，全面满足装备党的占有欲。同时，在智能互联上，傲跑搭载的百度智能互联系统2.0，拥有信息查询、远程控制车辆、百度导航、场景化语音交互等多项实用功能。驾驶时，只需说出“我想透气”，天窗便会自动打开。