

目标5万辆 长丰汽车布局2008

1月22日,长丰汽车“群英会,赢天下”年度经销商大会在深圳拉开帷幕。长丰汽车总经理陈正初在年度经销商大会上表示:长丰汽车今年SUV的销售目标是5万辆,如果轿车上市,这个销量还将提高。与此同时,国际市场也将扩大,今年以俄罗斯和东南亚为主。“以后的长丰猎豹将是世界品牌。”他说。

定位于纯正都市SUV的猎豹CS6,在传统越野车粗犷、阳刚外形的基础上,大胆增加时尚元素,充分体现现代气息,实现了原有军工品质与都市时尚的完美结合,打响了民用市场的第一炮;而定位于“全能人·全能车”的首款家轿猎豹下线,加上

08年即将推出的又一款活力时尚的都市SUV新车型——猎豹CS7,也使长丰汽车从过去只专注于SUV领域,到目前既有越野车、皮卡又有都市SUV、轿车的全产品系,既做精做专又兼顾多元化发展的市场战略基本形成。

据了解,长丰汽车还将推出3款新车,而其中的重头戏将是前面提到的自主研发的一款紧凑型SUV猎豹CS7;而未来4年计划推出12款新车,更将涵盖所有乘用车领域。长丰集团董事长李建新曾说过:“一个车型的推出,一般来说保守一点应该是3万辆左右的产销量,12个车型最保守的应该可以支撑自主品牌30万辆的产销量。”

柴油SUV新年齐发力

回望刚刚过去的2007年车市,SUV成为最大的赢家,出现了高达60%左右的销售增量,以长城哈弗、华泰圣达菲等为代表的柴油动力SUV异军突起,抑或宝马、雷克萨斯等众多国际巨头的纷纷涌入,都让这个市场炙手可热。

消费观念的变化、都市SUV的时尚化,以及节油化浪潮,是2007年SUV市场高速增长的根本原因。”长城汽车市场总监毕国华表示。消费调查显示,进入2007年,消费者的购车行为正逐渐变得有利于SUV市场。长期以来,国内消费者一直对柴油动力心存偏见:冒黑烟、难启动、噪音大……但2007年,在长城、华泰等品牌的共

同努力下,这种偏见正迅速减少,柴油技术甚至成为消费者选择SUV的主要理由。资料显示,与传统增压柴油机相比,哈弗所采用的TC发动机具有显著的燃油经济性:燃烧效率提高8%,百公里油耗降低10%以上,装配TC柴油机的哈弗CUV工况百公里油耗仅7.1升。

分析人士认为,仅就目前中国节能技术的发展趋势分析,混合动力造车成本很高,而其他新型燃料存在供应配套等瓶颈。因此,柴油技术已成为可操作性最强的成熟节能技术。在长城哈弗、华泰圣达菲的带领下,2008年SUV市场将迎来更强劲的柴油风。



比亚迪汽车: 全面实施“五行”攻略

抢占金市:3款重量级新车6个月内密集上市

不要说6个月内,就是一年之内推出3款全新车型,没有几个厂家敢这样做或者能这样做。据了解,比亚迪汽车08年20万辆的分解计划为:中级轿车F3系列计划目标15万辆,中高级轿车F6计划目标25000辆,微轿F1计划目标为20000辆,硬顶敞篷结构的轿跑车F8计划目标为5000辆。业内人士分析,F3实现15万辆的目标问题不大。F6要实现25000辆的目标,能否在年后市场旺季来临之前上市是关键。而对于F1,外界普遍认为20000辆的目标确实过于保守,无论从车型竞争力看还是从08年市场环境上看,微型轿车市场极有可能迎来大翻身、大解放的一年。

燎原之火:“一体化”战略,品牌影响力推动市场竞争

在品牌塑造上,比亚迪将在2008年实行“一体

化”推广战略,即将IT及电子零部件BYD品牌不断传承、融入、放大、提升,将汽车产业比亚迪品牌通过技术沉淀、文化沉淀、管理沉淀等迅速建立起来,保证持久竞争力。

开疆辟土:加快整合,综合产能达到30万辆

位于深圳坪山的比亚迪汽车基地,已经是一片兴旺、繁忙的景象。产业的象征——比亚迪六角大楼已经顺利投入使用,上海研发、深圳销售、西安生产的部分机构已经搬迁至坪山基地办公。从目前来看,比亚迪西安、深圳两大基地综合产能将达到30万辆。随着深圳预留的20万产能即将开工,比亚迪已经为近3年的F系列产品生产提前做好了充分准备。

开渠引水:资本市场发威,充裕资金做后盾

比亚迪集团目前拥有2家香港上市公司,分别为比亚迪股份和比亚迪电子,市

近期,在07年各项成绩陆续公布的同时,部分汽车厂商还透露了08年市场目标和战略规划。比亚迪汽车,提出了要在2008年完成20万辆的销售目标,再实现翻倍增长,并将采取5大措施确保08年目标全面实现。

值接近600亿元。在国内企业普遍感到资金短缺或者陷入高额贷款利息困扰的情况下,比亚迪利用自身产业优势和两大上市公司平台,在股票市场寻找到了健康的、有效的融资渠道。按照比亚迪的计划,如果能在3-5年内实现汽车在国内的上市,比亚迪成为市值突破1000亿的巨无霸已经为期不远。

入木三分:创新营销方式,逐一树立细分市场标杆

2007年,比亚迪汽车“两大创新”拉升了F3的市场销量,并稳稳占据中级家轿的主力地位。而对于中高级轿车F6的上市,比亚迪目前还没有完全透露即将采取的策略,但树立产品性价比标杆肯定还是最为核心的策略,而且每个标杆都是对手难以逾越的。记者在比亚迪经销商处了解,F6自动挡2.4L排量的预定价格为12.58万,再树性价比标杆。

两厢标致307有备而来

近几年的中国车市有两个最引人关注的现象,一方面是汽车销售战术上不断冒出的新概念和五花八门的促销方式;另一方面是厂家逐步解冻两厢车的战略转折,据权威机构相关调研报告显示,07年两厢车的需求量较06年增长11%。两厢车外观时尚、操控灵活及其经济性的优势迎合了消费者不断变化的消费需求。

从各种渠道得来的消息,称08年是“两厢年”一点都不为过。粗略统计一下,仅在2008年即将上市的新车中,两厢车型就超过了20款。其中,除了新威驰、奇瑞A3、新飞度等老车新面孔的加入以外,也有很多全新的中级两厢车相继诞生,包括东风雪铁龙C4、两厢思域、长安福特马自达Verve,等等。其中,近期炒得最热的莫过于大家关注并期待已久的两厢307。

虽然没有得到官方证实,但据消息传,这款让中国标致车迷望穿秋水的307很可能在春节过后上市,而且外形和配置都会大大超出人们的期待。造型将会采用标致家族统一的“大嘴”前脸,更为紧凑的车身线条和优异的操控性使其优雅和活力并存,散发出更为时尚的气息;动力分为1.6L和2.0L两种排量;在安全性方面的配置问鼎国内两厢车市场,除了和三厢车相同的6气囊等配置外,全系车均配备ESP,安全水准超越了新雅阁、马自达6、宝马3系、5系、奥迪A4、A6等中高档车型甚至豪华车型。可见,“原汁原味+超越期待”,两厢307是有备而来。

金鼠闹新春 万福送给您

大拜年 Happy New Year 2008

哈飞汽车 南京祥和汽车专营店

一汽商用车·宽敞自由风 新一代五门宽体MPV

南京佳荣汽车销售服务有限公司

总部地址: 下关区幕府东路82号
电话: 025-85600219 85600207
分部地址: 江宁岔路口中城汽车园132号
电话: 025-52153324 13913837938
售后服务热线: 025-85600729

福特新世代全顺 Transit

福特新世代全顺 领衔上市

南京佳荣汽车销售服务有限公司

地址一: 南京市大明路208号 地址二: 南京新庄9号 地址三: 南京市大明路598号
销售热线: 025-84063333 84063777 85029777 85975666 13327828666

华晨汽车

新春到,乐事来

南京长菱

大明路205号 025-52601888

东方路店: 东方城68号 025-85478050
花园路店: 花园路17号 025-85470083
淮安店: 淮安期于大道28号 0517-83711671
镇江店: 镇江市丁卯桥路271号 0511-88891666

新款圣达菲DVD版

万帮圣达菲2.0、2.7
万帮特拉卡2.4、2.5、2.9、3.5
万帮吉田3.0

华泰特拉卡新2.4L
原价: 15.98万元
现价: 13.58万元(起售价)

华泰现代·南京万帮特约店

地址: 南京市大明路129号
销售热线: 025-5263 3818 139 139 23338 服务热线: 025-5264 5588

厦门金龙联合汽车工业有限公司

金鼠迎新 金客贺岁

恭祝新老客户新年快乐、万事如意!

重品质 选品牌

江苏省金客汽车贸易有限公司

地址: 南京市花园路17号(长途汽车东站旁)
热线: 85471190 85282606

南京山江铃汽车销售服务有限公司

红山路展示厅: 红山路十华街3-1号
销售热线: 025-85412178 131 62825239
地址: 南京市溧水西路11号 销售电话: 025-84063333 139 139 23338 服务热线: 139 139 23338

Mio Digi Walker

欢乐迎新年 包包有礼

Mio DigiWalker 全球GPS卫星导航专家春节真心大回馈,欢乐迎新年,包包有礼! 购买A、C系列机器更有双重礼! 赠MIO福袋+贺岁大片(两张)先到先得!

南京市华海3C卖场一楼、雄狮国际二楼、赛博未来城B座一楼MIO专卖热销中!

订购热线: 025-86883648 025-86883598 800-828-2777 400-828-2777 宇达电通 www.mio.com.cn