



经济型轿车： 遇挫愈勇

据中国汽车工业协会统计表明,2007年全年轿车销量超过了400万辆,同比增长24%以上。其中中高级车市场均实现了15%左右的增长,但经济型轿车(排量在1.0L至1.6L的小型车)的销量却出现了下滑,特别是在江苏市场,由于受江苏汽车消费日趋豪华化的影响,这一趋势更加明显,正因为如此,有部分业内人士预言经济型轿车的冬天正在到来。经济型轿车该如何走出目前的困境?记者日前采访收集了部分经济型汽车企业的应对之策。

集体换代告别老面孔

一直是经济型轿车龙头企业的天津一汽,2007年也遇到了前所未有的困难,10月,一汽夏利在公告中称:预计2007年前三季度实现净利润较2006年同期下降50%~100%之间,其中夏利品牌销量同比下降27.3%。当然面对这一不利局面的绝不止天津一汽,为了扭转局面,以天津一汽为代表的经济型轿车纷纷

预备推出新车来刺激消费者的视觉神经。据了解,2008年天津一汽除了新夏利和威乐换代车外,还有一款时尚精品小车。该小型车属于全新开发车型,基于夏利和威系列之外的又一全新平台。其他的经济型轿车几乎无一例外的都有新品计划,这些生力军的加入必将使经济型轿车市场活跃起来,改变近两年鲜有变化的老面孔。

四有新车改打精品牌

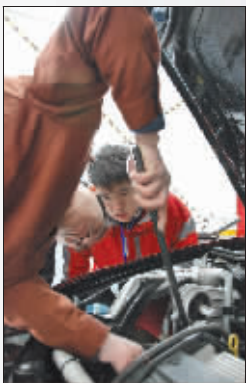
进入2008年,伴随着马自达2的上市,经济型车的竞争格局已经彻底改变,那种经济型轿车低价、低质的竞争基调已经完全被精品化路线所取代。仔细分析已经上市的1.5L雨燕、马自达2和即将上市的丰田雅力士、雪佛兰新乐骋、广本新飞度等车型,不难看出,这些新车无一例外的拥有靓丽的造型、强劲的动力、达到欧IV的排放标准及B级车的安全技术装备,这样的“四有新车”已经为精品经济型车树立了一个标杆。当然在价格上精品

经济型车的竞争区间也有所提高,8万元将成为新一轮价格战的基点。

服务升级不再满足低价服务

原先经济型轿车吸引消费者的另一个购买理由就是低廉的使用维护成本,但目前新的竞争格局已经不在仅仅满足于低价,精品服务的理念也已被越来越多的企业所运用。以自主品牌的龙头企业——奇瑞为例,奇瑞相关领导在接受快报记者采访时表示,奇瑞2008年将营销模式由过去的“又快又好”变为下一步的“又好又快”,用稳定的价格和全面升级的品牌、品质、服务来综合满足新一轮的消费需求模式。为此,奇瑞还制定了营销战略五大重点工作,这五大重点工作分别为:优化网络质量、提升策划能力、升级运营管理、创新服务体系和实施异常管理,相信这些举措的实施会让经济型轿车的用户也可以享受到中高级轿车的服务质量和水平。快报记者 沈宁

潜心打造英伦尊贵服务 MG名爵首届服务技能赛落幕



昨天, MG名爵汽车第一届服务技能竞赛总决赛在南京落幕,来自上海、浙江、广州、北京等11个地区29家特许经销商的48名选手参加了总决赛。此次服务技能竞赛是继去年12月推出“MG名爵万里无忧卡”服务之后, MG名爵潜心打造“英式管家”全方位尊贵售后服务的再度努力。大赛历时3个月,共有40家特许经销商的120名选手参赛,竞赛内容包括服务

接待、维修技术、配件管理等,选手们在竞赛中展示了娴熟的技术和精湛高效的服务水平。据MG名爵高层介绍,“英式管家服务,畅享尊贵之旅”是本届售后服务技能竞赛的主题,旨在检验和提高MG名爵特许经销商的售后服务水平,不断地培养高素质的售后服务团队,强化“英式管家”的服务理念,配合MG名爵的国际品牌标准。常青 图/文

南京保时捷车队首次角逐卡雷拉杯 马来西亚测试赛勇夺第一

近日,记者从南京保时捷中心获悉,南京保时捷车队已经于近期成立,该队命名为追星车队,将参加2008赛季的亚洲保时捷卡雷拉杯比赛。据悉,为了在此次赛事中取得好的成绩,南京保时捷中心不惜巨资购置赛车并引进了世界顶级车手、来自德国的门泽尔。亚洲保时捷卡雷拉杯始于2003年。赛事营造的激烈氛围、速度与力量,以及活动组织的专业性,使得亚洲保时捷卡雷拉杯系列赛成为亚洲顶级赛车活动之一。在去年的第六

个赛季,来自中国的五支车队包括南京追星车队将与其他国家参赛车队组成亚洲保时捷卡雷拉杯最强阵容。“亚洲保时捷卡雷拉杯2008赛季活动将把亚洲的传统赛车活动引入新纪元,它不仅将成为诸如一级方程式大奖赛这样享誉世界的顶级赛事的预热赛,也将为中国的赛车活动再掀浪潮。”保时捷中国-捷成(中国)汽车销售有限公司董事总经理

柏涵先生道。另据悉,在刚刚结束的马来西亚保时捷卡雷拉杯赛的测试赛中,南京保时捷追星队以最快成绩名列19支参赛队之首。作为南京保时捷中心的车手,门泽尔凭借其8年的保时捷卡雷拉杯赛和保时捷超级杯赛的经验,驾驶最新2008 911GT3赛车跑出了2分08秒679 PCCA的单圈非正式纪录,该成绩比过往纪录快了1.779秒。大维



道奇酷搏炫酷上市 苏舜华美现货供应接受预订

继凯领与锋哲先后以国产和进口的方式引入国内后,道奇第三款车型——酷搏已于昨日正式发布,其售价为24万元左右。

位于宁南大道8号的苏舜华美是道奇在南京地区的唯一代理商,据4S店销售人员介绍,即将上市的道奇-酷搏车型将搭载2.0L排量的发动机,拥有双VVTI技术,其额定功率与最大扭矩分别为115KW与190Nm,并且配备一款带手自一体模式的CVT无级变速器。

道奇酷搏继承了道奇车型的纯正血统,从格栅到排气尾管都具有鲜明的道奇品牌风格,集中体现了道奇品牌“进取、自由、睿智、乐活”的核心特质。同时道奇酷搏个性十足,从与车身同色的饰板到闪亮翼子板包围的车轮,每一个细节都在释放着它的炫酷魅力。

据苏舜华美总经理朱承



字介绍:“全新道奇酷搏完美结合了Crossover车型的外观设计风格、充裕灵活的内部空间结构、独特创新性的配置装备等特点。同时具备突出燃油经济性的它让全球消费者尽情享受活力四射、与众不同的生活。”

酷搏在设计上跨越了传统意义上的轿车、跑车和SUV

的界限。它采用轿车的底盘,拥有轿车的舒适和易操控性。其次,它的车身高度严格控制在1.6m左右,是整车外在高度和人视觉高度的最佳视野。同时,酷搏还最大程度地吸收了SUV车型的设计时尚,动力强劲的特点。这些使酷搏更加合理,乘坐更加舒适,外形更加时尚且与众不同。

两厢307 PK三厢307

车身

两厢比三厢车长短269mm,轴距短4mm,高和宽分别增加5mm和16mm。

307砍掉了多余的尾巴,除了尾部外,仅仅从前脸和内饰上很难看出两厢和三厢的不同。乘坐空间几乎感觉不到变化。

行李厢容积

两厢433L,三厢620L。两厢307虽然没有三厢的行李厢大,但其宽大的尾门和

可分开折叠的后座可以带来灵活的载物空间。433L的容积足以满足日常需求,一旦有需要还可通过折叠后座将空间扩大到1440L。

配置

顶配版两厢307标配ESP,三厢307没有。

两厢排放标准为欧IV,三厢则是欧III。

其他方面,两厢的雨刮从三厢的无骨雨刮改为普通雨刮,轮毂样式也有变化,座椅面料从三厢的全皮变为网格



皮料混搭。两厢307依靠更短的车身、轴距以及更轻巧的重量因而具有更高的运动性能。

价格

两款车排量都为1.6L和2.0L,其中两厢307指导价10.98万~16.98万元;三厢307指导价10.98万~16.58万元。快豹

热烈庆祝酷搏上市

原装进口道奇酷搏,炫酷登场。

酷劲搏发

欢迎来店试乘试驾

江苏苏舜华美汽车销售服务有限公司
 市内展示厅:江苏苏舜华美道奇4S店 地址:宁南大道8号 电话:52880018 52880019
 苏舜集团 江北展示厅:浦珠北路5号 电话:58624498