

# 华普海景南京上市 五大卖点“大·有作为”

## ——专访上海华普汽车销售有限公司总经理张洪岩

2009年8月26日,由上海华普潜心研制、精心打造,凝聚着国内外大批汽车专家聪明才智的首款商务型A+家轿海景于南京盛装上市。为此,记者专访了上海华普汽车销售有限公司总经理张洪岩。

记者:海景的上市对上海华普而言有什么战略意义?

张洪岩:作为上海华普首款商务型A+家轿,海景是上海华普精心打造的全新底盘、全新技术、全新流水线的一款新车型,它是华普响应吉利集团号召进行全面战略转型的首款产品,其综合品质达到了目前自主品牌造车的新高点,它标志着上海华普开始向中高级轿车领域迈进。可以预见,上海华普海景将以过人的实力和超高的性价比,在中级轿车市场脱颖而出,就像其产品传播口号一样:“大·有作为”。那么在这样一个背景之下,第一,海景的上市将会大力推动上海华普品牌的成长;第二,海景的上市将会使上海华普现有的经销网络更具市场竞争力;同时,这款车也还会为上海华普吸纳一部分新经销商,使上海华普现有的经销网络得以壮大。

记者:“商务型A+家轿”如何理解?

张洪岩:海景的轴距为2602毫米,符合A级车标准,而海景的车身长度为4682毫米,符合B级车的标准,由于海景车身长度超越了A级车标准,因此称之为A+家轿。加之海景的豪华外形、20多项商务配置,得出海景的产品定位为商务型A+家轿。(汽车知识

小贴士:按照常规的汽车分级标准,A级车指车长为4.3—4.6米之间,轴距在2.4—2.63米之间的车型;B级车指车长在4.6—4.9米之间的车型,轴距在2.65—2.79米之间的车型。)

记者:这次在南京上市的海景一共有几款车?

张洪岩:一共两款,分别是标准型与舒适型,均为1.8L排量。

记者:这两款车的售价分别是多少?

张洪岩:海景1.8L标准型的售价为:72888元;海景1.8L舒适型的售价为:78888元。

记者:请您具体描述一下海景这款车的核心卖点。

张洪岩:具体来说,海景拥有五大优势卖点,分别是“外形:浑厚大气,彰显成熟魅力;空间:有容乃大,畅享惬意驾乘;动力:全铝CVVT,迸发源源动力;安全:安全环绕,掌控无忧前程;配置:人性配置,品味尊贵内涵”。在外形上,简洁的线条、宽大平滑的表面,勾勒出欧系豪车刚劲有力的外形;横向大型镀铬前格栅、鹰眼晶钻前大灯、饱满宽大的身躯和尾部,共同诠释出海景浑厚大气的成熟魅力。在空间上,海景轴距为2602毫米,车身长度达到4682毫米,展现了B级车的气派;设计时充分考虑头部、腿部空间,让驾车成为一种放松与享受;后排座椅6/4分离可折叠,尽享头等舱的尊贵气派。在动力上,海景搭载1.8升全铝CVVT发动机,与亚洲F1方程式赛车同芯奔腾;最大



输出功率达102千瓦,可媲美2.4升发动机的功率,而百公里经济油耗仅为6.5升,仅相当于1.5升发动机的油耗。在安全上,全封闭笼形承载式高强度车身、博世8.0ABS+EBD、四轮碟刹、前排双安全气囊、预紧式安全带、后挡风玻璃电热除霜功能、电热除霜后视镜、防眩目内后视镜、可溃缩式吸能转向管柱、倒车雷达+泊车雷达、大灯高度电动可调,使海景主动安全与被动安全360度

环绕。在配置上,海景拥有GPS卫星导航系统、DVD影音系统、双模式电动防夹天窗、全自动恒温空调、智能化旅程电脑等20多项人性化尊贵配置。

记者:CVVT发动机的含义是什么?

张洪岩:Continue Variable Valve Timing智能连续可变进气正时系统,CVVT是一种通过电子液压控制系统改变凸轮轴打开进气门的时间早晚,从而控制所需的气门重叠角的技术。

这项技术着重于第一个字母C(Continue连续),强调根据发动机的工作状况连续变化,实时控制气门重叠角的大小,从而改变气缸进气量。当发动机低速小负荷运转时(怠速状态),应延迟进气门打开时间,减小气门重叠角,以稳定燃烧状态;当发动机低速大负荷运转时(起步、加速、爬坡),应使进气门打开时间提前,增大气门重叠角,以获得更大的扭矩;当发动机高速大负荷运转时(高速行驶),也应延迟进气门打开时间,减小气门重叠角,从而提高发动机工作效率;当发动机处于中等工况时(中速匀速行驶),CVVT会相对延迟进气门打开时间,减小气门重叠角,此时的目的是减少燃油消耗,降低污染排放。

记者:据悉,配合海景的上市,上海华普还将举办名为“参照国家补贴政策购华普海景1.8L享购置税减半优惠”的促销活动,您能详细介绍一下这个活动的内容吗?

张洪岩:上海华普将从

1.8L排量的海景上市之日起,举办主题为“参照国家补贴政策购华普海景1.8L享购置税减半优惠”的促销活动。在此次活动中,凡是活动期间购买1.8L排量海景的消费者,均只需交纳一半的“车辆购置附加税”,另一半将由上海华普承担。也就是相当于购买上海华普“海景1.8L”的消费者,同样也能享受到国家针对1.6L及以下排量车型所出台的“车辆购置附加税减半”优惠政策。

记者:上海华普进入2009年以来的产销情况怎样?请预测下半年的走势?

张洪岩:2009年上海华普的产销目标是50000辆,其中内销45000辆;外销5000辆。因今年汽车产业振兴规划助推了经济型轿车发展,刺激了三四级市场消费者的欲望,2009年1-7月,上海华普销量较2008年同期增长了16.6%。可以说是出人意料。从目前华普各车型产品供不应求的情况看,全年超额完成计划目标已成定局。

记者:海景2009年的规划销量是多少?

张洪岩:20000辆。

记者:现在很多厂家都面临着售后服务网点分布较少,用户很可能因为做保养维修而要跑很远的路的问题。那上海华普如今的售后服务网络状况如何?又是如何解决以上问题的?

张洪岩:首先,截至2009年8月,上海华普一级服务网点近400家,二级服务网点近

1000家。这两个数字标志着上海华普已经基本建立了覆盖所有华普用户所在区域的服务网络。其次,针对上海华普用户多集中在二三线城市,这样一个市场普遍存在汽车保有量小、不同区域相隔较远、居住地普遍分散等问题,由于这些问题造成在当地难以设立服务网点,给用户在车辆使用维修方面带来诸多不便。针对这些问题,上海华普于2008年年初正式启动了“远程服务快车——汽车行业首创远程服务模式”服务活动。它要求华普授权服务站变被动为主动,从坐等顾客来店维修变为主动发现顾客需求,走到用户身边,为用户提供近距服务。活动中,上海华普服务站会派出索赔员、机修技师、电器技师等服务人员,身着统一服装、使用统一形象服务车、按照统一的服务流程,携带统一的物料,提前与二级服务站确认活动日期,到上海华普用户相对集中的县(镇)巡回服务,并事先电话回访了解用户的车辆使用情况,判断所需配件并予以准备,在预定的时间、地点为上海华普用户提供首保、例行保养;发动机、底盘常见故障排除;电器、电路、空调故障排除等服务。为此,“远程服务快车——汽车行业首创远程服务模式”服务活动还荣获浙江吉利控股集团2008年度“重大创新奖”。

记者:非常高兴上海华普汽车销售有限公司总经理张洪岩先生能接受我们的专访,最后我们也祝愿上海华普能够在2009年取得更好的成绩。

**上海华普 Shanghai Maple**

# 大·有作为

商务型A+家轿**海景** 跃然登场

参照国家补贴政策,购华普海景1.8L享购置税减半优惠

实力座驾,承载大梦想,才有大作为!

欧系豪华设计,浑厚大气;2602毫米轴距,4682毫米车身长度,快车道B级轿车;全铝CVVT发动机,更先进,更省油,更耐用;双模式电动防夹天窗,自动恒温空调,智能化旅程电脑;四轮碟刹,博世博世ESP(ESP),双安全气囊,大灯高度电动可调,防眩目后视镜。

- ★ **外形** 浑厚大气,彰显成熟魅力
- ★ **空间** 有容乃大,畅享惬意驾乘
- ★ **动力** 全铝CVVT,迸发源源动力
- ★ **配置** 人性配置,品味尊贵内涵
- ★ **安全** 安全环绕,掌控无忧前程

### 江苏长菱华普4S店 大明路197号 025-52609595

东方城店: 025-85470286    溧水店: 025-56220850    江浦店: 025-58259158    盱眙店: 0517-88267550  
 镇江店: 0511-88891998    淮安店: 0517-83711571    泰州店: 0523-80971598    丹阳店: 0511-86533816