

2014车市扫描

缝隙不断填满 竞争推动细分

马年车市 快马加鞭？

对于汽车行业来说，元旦只是意味着年底冲刺最后一圈的铃声响起，而春节之后，才是真正的车市开端，马年车市会是什么样的？有业内人士分析认为，中国汽车市场正在向着更加多元化的方向发展，受大城市交通堵塞、限购等不利因素的影响，今年的增量将主要靠三四线城市，车企的销售重心正从大城市向三、四线城市转移；消费者实用性需求开始向品牌认同和个性化转换。

业内人士认为，从各大车企不断丰富的产品体系上可以明显看出，车市的竞争将越来越细分，任何一块缺失都可能造成整体的失利。这种“木桶短板效应”今年将更突出地表现出来，车型丰富的车企与车型少的比，优势将越来越明显。无论从哪个角度看，细分市场的发力都能有效提升品牌竞争力。

现代快报记者 倪泳



车市动态

路虎“极训营”亮相南京

上周，“独到征城”路虎·揽胜极光试驾极训营来到南京国际博览中心，展开了为期三天的试驾活动。以南京为代表的华东地区作为路虎非常重视的区域市场之一，在活动中吸引了大批极光热爱者到场，勇闯高难度挑战项目。

作为顶级全地形SUV，揽胜极光不仅拥有独具一帜的个性新锐外观，更秉承了路虎揽胜的卓越性能与顶级奢华的核心价值，成功地开创了全新的精致型豪华SUV细分市场，在全球范围内取得了前所未有的成功。作为世界豪华SUV的领导者，路虎希望越来越多的人能在感受揽胜极光卓越性能的同时，也能深刻体会它所带来的无所不至的精神力量和路虎品牌独特的生活方式。

激烈竞争促使市场细分

继北京、上海、广州、贵阳、天津等城市限购或限牌后，国内不少城市也在考虑采取类似措施，缓解交通拥堵的状况。通用汽车中国区总裁苏瑞博预测，中国最拥堵的25个城市或将在2015年前后纷纷限购、限牌。城市汽车销量呈现出稳定微增的态势，这也迫使越来越多的品牌和经销商对市场进行细分，将重点放在了二三线甚至是三四线城市的市场，期望通过这种手段来弥补在一线城市损失的份额。

由于新车型的市场生命周期不断缩短，上市不久便降价的比比皆是。为了提

升竞争力，各大品牌都在推新车上下功夫，过去是几年一换代，如今是年年有改款。同时面对势均力敌的竞品车型，用一款车参与某一细分市场竞争变得越来越难。因此很多汽车厂商开始将多款定位相同的车型投放市场，他们或采用相似的动力总成和技术，甚至外观设计都会或多或少有些类似，但两者之间针对不同用户群体也会存在诸多差异，取长补短，减小产品投放的风险，同时降低开发新产品的成本。有专家指出，只有丰富的产品体系才能保证品牌竞争力，而且，至少有几款车型热销，才有足够的抗风险

能力。车企内部也产生细分。日前，长城汽车宣布旗下哈弗品牌独立，独立之后的哈弗，将在研发、生产、销售、服务、后市场等方面全面剥离，将形成完整的、完全属于哈弗品牌自己的独立品牌体系架构。与之对应的是，哈弗品牌会从现有的经销网络中脱离，实现终端店面独立、运营独立、管理独立。

吉利也分为英伦、帝豪、全球鹰等不同品牌，分别主打小型和紧凑级车、中高端产品、中低档市场。品牌再细分也成为一种发展趋势。

新款CT200h “倾城上市”



2月14日情人节当天，专为年轻时尚消费群体打造的爱的礼物——雷克萨斯新款CT200h在全国各地倾城上市，演绎1314爱情故事的同时，也带给众多消费者时尚而又环保的新汽车生活。

雷克萨斯CT200h作为全球第一款也是唯一一款搭载了全混动系统的紧凑型豪华轿车，集环保理念、豪华品质和个性魅力于一身，自2011年登陆中国市场以来，俘获了大批年轻消费者的心，成为年轻一代时尚环保生活理念的代名词。2014年，LEXUS雷克萨斯全新CT200h在原有环保动力、至臻品质的基础上，拥有更为动感迷人的车身造型、更加精致的内室、更多先进配置以及更为出众的驾驶性能。

消费需求推动车型细分

随着消费者越来越呈现年轻化的趋势，对时尚化、个性化的追求越来越明显，销售占比一直处于前列的SUV和两厢车也开始出现变化，小型SUV大行其道，而两厢车也“进化”为掀背车。

SUV是市场稳定后，消费者需求个性化越来越高的产物。目前SUV市场增长较快，据中汽协数据显示，去年国内汽车消费市场唯一保持高速增长的就是SUV产品，同比增长超过40%，其中部分小型SUV产品销售增速甚至超过了60%。可以预计今年其市场细分速度必将在加快。

近几年，汽车消费群体呈现年轻化的趋势。有相关统计显示，80后消费群体比例已经由2007年的23%升至2012年42%。年轻消费群体的崛起也带来汽车需求的变化，高档两厢车也成为了2014年增长潜力较大的一个细分市场。新华信2013年汽车流行趋势报告显示，“动感”受欢迎程度遥遥领先于其他不同风格的汽车。而人群越年轻，对“前卫个性”越感兴趣，再加上两厢车省油、省地方、易停放等优点。汽车分析师贾新光预测，从国外的发展趋势看，今后我国两厢车的销量很可能占到51%以上。

雪佛兰科鲁兹掀背车、上海大众朗行等车型的亮相发出了全新的信号：两厢车进入“再细分”阶段——从实用性两厢向年轻潮流化的掀背进化，科鲁兹掀背车则成为这股全新消费潮流的代表车型，这些新车将进一步满足年轻消费者对时尚外观、活力动感的追求。不少厂商在推出三厢版车型的同时也逐步推出了两厢掀背版，甚至个别车型两厢掀背版成为了主打。掀背车市场中车型也在不断丰富。现在车企对这一再细分市场也逐渐重视起来，不仅小型车、中级车，就连宝马、奥迪等豪华车也推出掀背车型。

“加”马到“上”有车

西祠网友万人购车节

3月8日-9日 南京新庄国展

现场订车即可抽奖，百分百中奖

pad、电饭煲、折叠自行车、空气净化器、真丝丝被、超市购物卡、如仙亭、E世博

订车即享百万好礼

“加”马到“上”有车

西祠网友万人购车节

3月8日-9日 南京新庄国展

现场订车即可抽奖，百分百中奖

pad、电饭煲、折叠自行车、空气净化器、真丝丝被、超市购物卡、如仙亭、E世博

订车即享百万好礼

一马当先 赢在起点

金杯汽车去年销量突破10万辆 位居榜首

金杯汽车去年销量突破10万辆，同比增长11.98%至10.38万辆，在商用车领域名列前茅，连续15年位居商用车销量榜首。

时至今日，我国轻客市场已发生了翻天覆地的变化，经过多年发展和引进国外先进技术，在轻客领域方面，金杯在行业前列，自第二届金杯海狮市场占率达到50%以上后，金杯海狮已连续15年稳居轻客销量第一的位置，得到了百万用户的信赖与支持。

未来，金杯汽车将继续自主创新，国际化合作的步伐，发展道路，为国际商用车市场做出更大贡献。

越经典 一路向前

金杯海狮 连续16年 销量领先

金杯海狮 旗舰销售服务4S店

4S店地址：南京市光华路石门坎172号（海福巷东）

销售热线：025-84279251 84279261 服务热线：025-84279293