

紧凑级两厢车市演绎“技术进化论”

从2011年开始,由于小排量优惠政策退出、部分城市限购及消费结构不断升级,小车市场风光不再。然而近几年几经沉浮、大浪淘沙过后,小型车市场也正在酝酿新的变局。一批以技术为主导的高品质两厢小车的出现,逐渐改变了消费者对小型车“低质廉价”的偏见,新一代的小型车正在回归主流市场。

汽车消费升级 市场呼唤新一代小型车

调查表明,随着经济的快速发展和居民收入的不断提高,人们的消费结构也在逐渐升级,消费者的消费趋向呈现出利价比和品价比互相交融的新特征。具体到汽车上,消费者在购车时将关注点更多聚焦在技术、油耗、空间、造型、安全等产品本身上,而对价格的敏感度在降低。



因此,以技术为主导的高品质小车越来越受消费者的青睐。这也是新生代骊威、Polo等新一代两厢车畅销的重要原因,这些车型以其技术、造型以及一车多能等特点,引领着紧凑级两厢车的发展趋势。新生代骊威以技术、实用性见长,更换了全新的动力总成——全新一代HR16DE发动机,配合全新智能

XTRONIC CVT无级变速器和先进的制动能量回收系统,动力性、经济性和平顺性遥遥领先,加上全新购车模式——骊威直通车,终端销量节节攀升,给略显沉闷的小型车市场带来了新的活力。

技术进化 紧凑级两厢车市场酝酿变局

新生代骊威定位为“新生代全时多能车”,继承了骊威车型“全时多能”的核心优势,以“三加一减”的产品力打造出新生代市场王者,堪称“全能大两厢”。

与老款车型相比,新生代骊威最大的变化来自于动力总成的全面革新。全新一代HR16DE发动机配备了通常应用于中高级车的双C-VTC连续可变气门正时智能控制系统,使发动机达到最佳的输出功率和扭矩表现;DIS双喷射系统,减少发动机积碳,并延长发动机使用寿命;赛车级润滑技术,在延长发动机寿命的同时,确保最大功率输出、更低排放的优异表现。该发动机提供同级最大91Kw功率,相比之下,同级的Polo 1.6L的最大功率为77Kw,飞度1.5L的最大功率为88Kw,均无法与新生代骊威相提并论。

新生代骊威还在同级车中率先采用了CVT无级变速箱,不仅传动效率更高,加速更加平顺,燃油经济性比传统的AT变速器提高了15%。

同时,新生代骊威采用同级仅有的制动能量回收系统,在汽车减速的过程中,最大限度地把运动能量转化为电能,为车载电器提供电力,从而减少油耗。工信部的数据显示,新生代骊威1.6L CVT的百公里综合油耗只有6.1L,而Polo 1.6L自动挡的是7.5L、飞度1.5L自动挡的是6.8L,均高于新生代骊威。

新生代骊威的热销,打破了紧凑级两厢车市场的沉寂,技术成为车企推陈出新的重点。业内专家表示,东风日产以技术升级推动节能环保,将引发小型车市场的“蝴蝶效应”,紧凑级两厢车市场正酝酿新的变局。(天骐)

累计销量突破20万,回首新轩逸走过的这一年

今年7月19日,东风日产新轩逸迎来了上市一周年。正如一年前上市发布会的主题“超越期待”一样,新轩逸的确超越了很多人的期待,一年销售超20万台,月均销量近2万台,最高月销2.5万台,稳居中国畅销车排行榜TOP10之列。新轩逸不仅是东风日产的销量冠军,更是TOP10车型中唯一的日系车。

“实”在了得 缔造中级车巅峰

去年7月19日,新轩逸在青岛市上市,“高、富、帅”的非凡实力加上11.9万-16.9万元的定价,让新轩逸首月销量达到2.3万台,强势跻身中级车市前列,可谓“气势如虹”。后来即使受到突发事件影响,新轩逸仍能保持月均过万的销量。2013年开年,新轩逸士气大增,1月销量创下车型销量记录,直逼2.5万台。新轩

逸在今年的表现可谓“稳中有升”,月销量一直稳定在近2万台的水平,成为中级车市的领军车型。

经过一年的市场考验,新轩逸用“数字”证明了自己的实力,捍卫了“史上最强中级车”的市场地位。它不仅收获了销量,更将诸多权威大奖——中国主流媒体汽车联盟总评榜“年度风云汽车”、2012年度新车总评榜“2012年度旗舰家轿车型”等收入囊中。

全新智能XTRONIC CVT无级变速器,实现全球最宽变速比7.3:1,节油效率比传统的AT变速器提高15%,配合DIS燃油双喷射系统,带来绝对领先的6.2L百公里超低油耗。绝对领先的980Mpa核潜艇级超强钢,打造出UHSS超高刚性车身,并配合多通道式Zone Body区域车身结构,提供放心周密的安全保障。1760mm超宽车身宽度、

2700mm超长轴距,680mm行政级后排超宽膝部空间,营造出领先区隔的全尺寸宽适空间。一键启动、I-KEY智能遥控钥匙、双区独立控制自动空调、后排空调出风口,领先同级的豪华科技装备,打造极富便利的使用感受。

与同级别车型相比,新轩逸不论是动力、操控,还是空间、配置,均处于行业领先水平。从产品力来看,新轩逸无疑是史上最强中级车,它为中级车在产品设计和技术应用等方面树立了新的标杆。

“情”动天下 堪称情感营销专家

新轩逸的目标人群是那些追求自在、彰显成功,款待家人的精英中产阶层。他们希望为全家带来超越期待的高品质汽车生活,并享受由此带来的优越感。



轩逸车型自始至终都十分关注情感和家庭。从之前的“款待家人之旅”到“爱家轩逸 心动逸刻”,从“款待家人”到“越级款待”,它处处从消费者的需求与情感着眼,并尽量满足他们的需求。

事实上,新轩逸车型对于情感的重视根植于东风日产所倡导的企业精神。东风日产一贯坚持“客户至上”的理念,“造车,更造精彩生活”,并努力

让人、车和生活和谐统一,相得益彰。

东风日产市场销售总部副总部长杨嵩指出,在信息泛滥的时代,“内容”营销已经走过了它最繁盛的阶段。如今,消费者更为深层次的需求来自情感和心灵,越来越多的车企也更为重视这方面的挖掘和运用,即“共鸣”营销,这种营销方式已经成为当下十分新潮的所在,同样也是大势所趋。(晓庆)

广汽丰田“心悦二手车” 助力市场规范化发展

根据中国汽车流通协会数据,今年1-3月国内二手乘用车交易量67.50万辆,相比去年同期增长12.90%,保持平稳高速增长态势。在发展过程中,如广汽丰田等合资品牌车企,凭借渠道、产品、服务等软、硬件基础,发挥着重要的推动作用。

在践行信息透明方面,广汽丰田推出“心悦认证二手车”,每一辆“心悦认证二手车”均拥有详尽的品质检测报告和维修保养记录,车辆情况透明清晰。同时,“心悦认证二手车”可享受1年2万公里的保修服务,以及2次免费保养,为消费者提供多一层保障。

在推动行业规范方面,广汽丰田是行业中首个推出最多、最详尽二手

车评估标准的车企,制定了高达203项二手车检测标准,能准确反映二手车的真实状况。在提供便捷交易方面,广汽丰田通过心悦二手车官方网站及“心悦拍”二手车拍卖业务等网络渠道,为消费者提供便捷的二手车交易服务。近期,广汽丰田正在开展认证二手车特惠活动,活动期间,购买认证二手车的顾客可获得免费的汽车清洁美容以及售后保养工时时代金券,到销售店出售广汽丰田品牌二手车的顾客可获3000元现金补贴,而该活动中“心悦二手车学堂”及“二手车试乘体验”等环节,则让消费者对于二手车有更进一步的认识和了解。(陈甜)

东风风神的植入营销缘何成功

《新恋爱时代》可谓这个夏天最火的电视剧之一:成为今年上半年的“剧王”,该剧在网络的播放量及关注度排行均位居榜首,乐视网数据显示,《新恋爱时代》上线5日,播放量即突破1亿大关,很快冲破2亿。

《新恋爱时代》的爆红,使得全程赞助该剧的东风风神品牌也广泛曝光,收益颇多。今天笔者就来为您解读,同为影视剧植入,为何东风风神效果优于同期的其他品牌?

一是情感诉求直抵观众内心。近年来,各类婚恋、生活、娱乐节目持续火爆,受众群体的娱乐、情感需求不断增长。而东风风神自2012年推出“幸福座驾”A60后,一系列以“幸福”为主题的营销推广活动,

在传递产品主张、打动客户的同时,与江苏卫视的“情感世界 幸福中国”主张高度契合,从而获得了观众的广泛共鸣。

二是精选高品质创作班底。据知情人透露,在确定与《新恋爱时代》合作之前,东风风神营销团队对该剧剧本内容、演员和创作班底及播出平台等均进行了大量调查评估,了解到该剧传递年轻人凭借不懈努力奋斗、勇敢追求事业成功和感情幸福等正能量,并且由导演张晓光创作执导,人气演员吕良伟、姚笛、任重等加盟主演,才确定由旗下三款主力产品A60、S30、H30 CROSS加盟植入。

三是剧情植入的巧妙性。在

《新恋爱时代》中,东风风神根据剧中人物的个性特征,为他们提供了相得益彰的座驾。如:以A60的“旗舰风范 幸福座驾”定位和特质,匹配女主角邓小可敢于追求幸福生活的人物个性,以H30 CROSS的自由跨界范,匹配“麻省男”吕晨的美国派自由奔放风格,以S30的沉稳和实在,匹配男二号刘旭刚的勤劳、踏实和进取。更巧妙的是,该剧主角工作场景多为东风风神4S店和广告公司,让剧情伴随着东风风神品牌、产品植入展开,并且全剧主题与东风风神品牌主张“从容进取 品质生活”不谋而合,而不仅仅是生硬植入,让观众对东风风神的好感度显著提升。(肖华)

猎豹汽车 LEBORMOTOR
越野底盘 超强承载
祝导新版 新车上市
济南百利汽车销售有限公司(猎豹4S店) 销售热线: 0531-87501557 地址: 山东匡山汽车大世界(东区南展厅)

星河铃木 北斗星 X5 多功能跨界轿车
现车销售,让利3000元!
山东龙昌汽车销售有限公司
销售电话: 0531-88959688 地址: 历下区工业南路 83 号
销售热线: 0531-88970708 地址: 槐荫区匡山汽车大世界东区 9 号
24 小时救援热线: 0531-8897070

夏季烧烤节 优雅版: 54900元起
济南明冠汽车销售有限公司 团购热线: 0531-69823322 69823399

夏季烧烤节 39900元起
济南明冠汽车销售有限公司 团购热线: 0531-69823322 69823399

夏季烧烤节 2013年7月27日
济南明冠汽车销售有限公司 团购热线: 0531-69823322 69823399