

# 奥迪Q3领跑紧凑型豪华SUV市场

三季度,奥迪Q3销量达到14990辆,连续两个季度实现销量过万辆,成为紧凑型豪华SUV市场的No.1。奥迪Q3之所以走红市场,概括起来无非三个字“高、富、帅”。

**高:**奥迪Q3系出名门,作为奥迪首款紧凑型SUV,2011年起正式全球发售,目前已经跻身全球最畅销的紧凑型SUV。作为一汽-大众奥迪第四款国产车型,秉承最严苛的质量标准,国产以来销量一路攀升,跃居细分市场第一位。

**富:**奥迪Q3秉承“突破科技启迪未来”的产品理念,内涵十分丰富:国内同级车型中首次全系采用的发动机智能启停系统、制动能量回收装置以及整车轻量化技术,最大限度降低油耗;配置有智能泊车系统,奥迪主动式车道保持辅助系



统,奥迪侧向辅助系统等同级少见的高端智能化配置。

**帅:**奥迪Q3造型设计动感时尚,有一种驰骋夺魄之美:远观全新奥迪Q3气势逼人的前脸设计,

采用了奥迪家族的标志性单框进气格栅,自发动机罩的动感曲线延伸而出孔武有力的格栅线条,大方的进气格栅暗示着发动机的巨大潜能,仿佛随时可以磅礴而发。楔形

大灯采用含LED日间行车灯的增强型氙气大灯,为刚劲前脸更添灵动气质。

作为济南市唯一的奥迪城市展厅,承蒙齐鲁车主的厚爱,润华奥迪开业3年来,销量实现跨越式增长,目前成为山东省最大的奥迪经销商。润华奥迪拟于10月27日举办“潮动泉城,引领未来——润华奥迪Q3主题团购会”,限量推出奥迪Q3特惠车,给您一个购买奥迪Q3的良机。

**【我是奥迪车主,我选择奥迪Q3】**

我买奥迪Q3,主要是因为它外形很时尚,尤其是大灯太漂亮了。——广告公司经理董小姐

我买奥迪Q3,主要是因为它的科技感很强,很多配置其他车上都没有。——IT公司技术经理李先生

我买奥迪Q3,主要是因为相信它的品质,奥迪嘛,质量可靠的说,而且还很省油。——商贸公司副总经理何先生



润华奥迪汽车公园店·等您到  
0531-81618888

# 东风日产引领“多线”发展模式

21世纪第一个十年,中国汽车市场上,各大车企多品牌战略曾经盛极一时。时至今日,与多品牌战略的尘埃落定不同,SUV市场上仍然存在产品线布局的争论。在中国SUV市场渐趋成熟的当下,是单兵模式略高一筹,还是日产、丰田的“集团军”模式更有先见之明,两大模式已经到了见分晓的历史时刻。

**模式之争:  
多产品线布局后来居上**

作为多产品线布局的开创者,日产、丰田在SUV细分市场部署了多款主力产品,并颇有斩获。如东风日产凭借逍客、奇骏、楼兰形成低、中、高端阶梯式的SUV产

品矩阵,全面提升了东风日产在SUV市场中的份额和话语权,使其产品序列更具体系竞争力。有日产、丰田“集团军模式”的成功在前,现代、起亚韩系两强也开始跟进、效仿。现代在拥有紧凑型SUV市场热销车型ix35及途胜的基础上,重磅推出全新胜达,旨在丰富其中高端SUV产品线,抵御汉兰达等车型的进攻。而起亚为了全面升级其产品线布局,将狮跑与智跑进行属性及价格上的交叉定位,形成了左右夹击之势,也颇有后来者居上的势头。

**利弊参详:  
单兵模式将被时代终结**

对于“集团作战”,擅长多产品

线战略布局的东风日产显然很有发言权,东风日产市场销售总部副部长杨嵩表示:“‘集团军’模式在定位清晰的大前提下,可以更好地适应时代变革,也是市场成熟阶段的必然产物,各车型定位必需清晰,且高低搭配、互为补充,这样才能凸显‘集团军’的优势,否则将陷入适得其反的‘内战’。”

秉承着“定位互补”这一原则,东风日产相继在SUV市场投下逍客、奇骏、楼兰三款差异分明的产品,形成了面向不同消费人群的产品矩阵:智尚全能跨界车逍客,是国内时尚跨界车型的开创者;智酷全能城市SUV奇骏,是城市SUV的“技术之王”;豪华跑车型SUV楼兰,则

以跑车外观、轿车舒适以及豪华性能,成为中大型SUV的代表。如此泾渭分明,却又互为补充的“集团战队”,为日产在市场竞争中赢得先机,堪称高瞻远瞩。

**重兵压境:  
“集团军”打响全面战争**

作为SUV市场的主流车企,东风日产将迎来两款战略车型:屡屡见诸报端的小型SUV JUKE以及近期在法兰克福车展亮相的第三代奇骏。JUKE将填补日产在小型城市SUV市场上的空白,补全产品线。第三代奇骏以更符合当今主流汽车审美习惯的外形、更丰富人性的空间及配置,以及对现款车型超强越野性能的全

面继承,完成强势换代,将在主流城市SUV市场上大展拳脚,有望成为打破两极格局的新势力。

2013年的中国SUV市场,随着新车的叠现与出彩,细分市场的开拓和崛起,消费者的日渐理性与成熟,已经浮现出全面战争的导火索,各大车型正为此纷纷储备充足弹药。以“集团军”模式的领军车企东风日产为例,在不久的将来,东风日产或最早构建起包括JUKE、逍客、奇骏、楼兰甚至途乐的全员参战体系,覆盖从小型、紧凑型、中型乃至全尺寸SUV的全部细分市场。当然,奇骏、逍客所在的紧凑型SUV市场,在可预见的未来,仍然将是决定胜负的主战场。

(天骐)

# 景逸X5: 十万元级SUV超值之选



自景逸X5上市以来,目前在全国各地成交量呈现直线上升。据风行汽车初步统计,全国上市仅10天时间,景逸X5在各地的订单就已达3000台,成为了市场关注的焦点。在一些风行4S店内,展车都已被售出,景逸X5供不应求。

在济南鑫泉4S店,不少年轻消费者到店看车,试乘试驾,充分感受这个十万元级别最超值SUV。为济南答谢新老客户,10月26日(本周六)济南鑫泉将举行“礼惠金秋,非降不可,风行汽车团购会”,进店客户不仅能享受到最超值的优惠,更能参与进店抽奖、订车抽奖等活动,同时另有更多精彩节目。**出众品质,城市SUV市场翘楚**

德系车的严谨品质、日系车的耐久性能、国产车的价格优势,让景逸X5成为一

部实力强大的城市SUV。这款由东风风行集合十余年的造车经验而锻造的产品,拥有1.8T罗孚卡瓦奇和1.6L三菱4A92两种排量的发动机,并配备博世ESP技术。景逸X5外观运动时尚,内饰简约实用;其高达205mm的离地间隙,远超同级各类产品,出色的操控性与通过性使其成为城市SUV翘楚。

**动静皆舒适,带来优越智能享受**

“心自由,行自由。”一辆好车不仅改变出行方式,也在诠释车主的生活态度,这是景逸X5的品牌内涵。在所有的关于优势的关键词中,特别值得一提的是其宽阔舒适的空间,无论休息还是行驶,景逸X5均衡合适的配置与空间的组合,使驾乘者皆可获得自在的感性体

验,真正做到“动静皆舒适”。

另外,基于该诉求,景逸X5的整体配置均衡,其中不少高端配置在同级产品中非常少见,比如ESP、一键启动系统等,这些配置共同成就了景逸X5的出色驾乘体验。这也是其产品力在10万元同级产品中脱颖而出的关键。此外电动天窗、高级皮质座椅、倒车影像等,这些中高端SUV才有的配置,如今都装配到景逸X5上,这使高性价比优势在同级车中异常明显,当然,也为驾乘者带来更加智能化、更加舒适的享受。**济南鑫泉4S店(匡山店):**

0531-68815111  
地址:西外环匡山汽车大世界东区2号风行展厅  
商河直营店:84802228  
长清直营店:87212177  
平阴直营店:87872399

# 莲花汽车 全系0首付 买一辆送一辆

金秋团购会,莲花在行动。全系0首付,买一辆送一辆。发动机整机进口,4年/10万超长质保,5.88万元起售。莲花L3 1.5L——品质家轿的典范

莲花汽车首款定位于“品质生活家轿”的L3 1.5L在济南上市以来以5.88万元的售价引起很高的关注度,与莲花家族其他车型相比,莲花L3 1.5L在外观、发动机、内饰、空间布置等方面均充分结合家庭用车需求进行了改进。

L3 1.5L外观:熏黑前大灯、黑色B柱贴膜、镀铬车窗装饰亮条,让单一的布置中透露着几丝灵动,沉稳又不失活跃。莲花L3 1.5L延续了莲花汽车特色的fastback运动背设计,时尚气息十足。后排座椅可6:4比例放倒,将车内空间提至1020L的同时为车主带来更愉悦的乘车体验。

发动机在保持莲花L3优良操控性的基础上采用的i-vvt技术提升了整车的经济性。

**莲花L3 GT——引领运动家轿风潮**

L3GT依然沿用L3车型搭载的compro高性能发动机,在外观和内饰方面有了全面的改变:更纯粹的运动跑车体验,配合平民化的售价,有望给追求汽车极致驾控感的消费者带来一种错位体验。莲花L3 GT的整车外型极力向运动化倾斜。风格上少了普通版的内敛,多了一份个性车型的张扬。全新的前保险杠设计勾勒出跑车轮廓,侧进气口与中部进气口分离设计,平添几分肌肉



感,同时也让其运动特质得以进一步彰显。L3GT的另一特色是前格栅内镶嵌的镀铬亮条,犹如盛开的莲花花瓣,与莲花汽车品牌形象更为贴合。

采用Fastback运动背设计,车顶线条延伸至后备厢,使其与车身融为一体,增加车内空间的同时,应用了“运动背”空气动力学设计,提升整车运动性能。运动背被应用到多款顶级豪车的设计中,引领运动型跑车的潮流。在内饰上,L3GT采用了运动版特有的灰色系内饰,运动感升级的同时,更增添了不少强劲冷酷的气质。

在动力上,L3GT所使用的1.6L Campro双顶置凸轮

轴发动机,则是由莲花工程全程打造,其先进的气门升程可调和进气歧管长度可变双关键核心技术,使这款1.6L发动机在1500Rpm、2500Rpm和4000Rpm转速工况下,均能实现峰值扭矩输出,这让L3无论在起步、低速还是中高速状态下,都能够保持出色的提速能力。L3车型在二挡时时速即可百,足以说明这款发动机优异的动力性能。

**济南得盛汽车销售有限公司**  
销售热线:0531-66728777  
24小时服务电话:  
0531-66728199  
地址:济南市匡山汽车大世界东区50号(最南排)