

# 延续传奇 09款凯美瑞升级上市

文/谭遇祥 张晶

从第一辆到第三十万辆,凯美瑞创造了中高级车的销售神话;从第三十万辆再度启航,凯美瑞必将在自己的道路上延续传奇。9月22日,广汽丰田在广州举行了“09款凯美瑞新车发布会”。笔者在现场了解到,09款凯美瑞对最受顾客欢迎的G系列进行了安全配置强化,并制定出更物超所值的价格。240G豪华(升级)版、240G Navi豪华(升级)版、200G豪华(升级)版和200G Navi豪华(升级)版的定价分别为:22.48万元、24.28万元、20.88万元和22.68万元。

### 09款新车安全升级

作为广州丰田的首款产品,凯美瑞创造了中高级轿车的全球新标准。自2006年6月上市至今,凯美瑞一直保持着强劲的销售势头,两年内创造出30万辆的销售奇迹。目前,凯美瑞拥有E系列、G系列、V系列三个系列八款产品,其中凯美瑞G系列倍受顾客青睐,销量占到绝大部分。

以高安全性著称的凯美瑞,无论是在被动安全还是主动安全方面,都拥有领先实力。此次G系列升级版通过增加配置进一步提升了安全性。其中,对G系列现有的240G和240G Navi两个型号增加了VSC车辆稳定性系统、TRC牵引力控制系统和泊车雷达三项安全装备,升级为240G豪华(升级)版和240G Navi豪华(升级)版;对现有的200G和200G Navi两个型号增加了泊车雷达,升级为200G豪华(升级)版和200G Navi豪华(升级)版。

作为丰田汽车公司开发的主动安全系统VSC,它能避免车辆在过弯时出现的转向过度或转向不足,使车辆尽快修正到安全路径,在提高汽车行驶稳定性方面效果显著。TRC牵引力控制系统则可抑制车辆在起步、加速时驱动轮的空转,即使在湿滑的



09款凯美瑞再度启航

路面环境,也能确保车辆的循迹性。加之整车装备的前2后4共6个探测器的泊车雷达,凯美瑞构筑的安心防护令驾驶员信心倍增。

### 自信成就价值标杆

若把凯美瑞比作一类人,那应是在被动安全还是主动安全方面,都拥有领先实力。他们自信从容、无意竞争而又处处领先。甫一上市,凯美瑞就成为车市焦点,连续的销量冠军让众人惊叹。当其他车型用疯狂降价来博销量、向经销商压库存来充数量时,凯美瑞的价格体系始终坚挺,并用实实在在的上牌量证明,他才是中高级车市当之无愧的王者。

“上半年凯美瑞获得了中高级车的销量总冠军,我们都很开心也很自豪。”广丰第一店的销售顾问单先生面带笑容地与笔者谈到,“现在向客户推销新车时更加自信了,凯美瑞又多了一个冠军称号,这也是它出色品质的一个证明。”在车市整体状况并不乐观的2008上半年,凯美瑞79061辆的销售量无疑让广州丰田的每位经销商为之欢呼雀跃。“现在,广丰又

加入了雅力士这个明星车型,两款车型共同出击,我对下半年的销售状况更有信心。”在展望下半年销量状况时,单先生充满期待。

作为中高级车市场的领军车型,凯美瑞向顾客提供的综合价值是无与伦比的,它以触手可及的尊贵感、及时准确的信息、安心便利的享受带来独特的“凯美瑞体验”。产品、品质、服务、全方位价值的全面领先,成就其综合价值标杆。此次推出的09款凯美瑞,在增配不加价的基础上,进一步增强了商品竞争力,价值标杆地位更加稳固。

### 服务始终顾客第一

丰田的服务有口皆碑,而广州丰田一直以来都以“顾客满意度第一”为根本目标。09款凯美瑞升级版的推出,成为广州丰田进一步深化“三位一体”品质保障体系、为顾客提供更丰厚价值的重要举措。服务好不能光听厂家的一言堂,用户的现身说法更能说明一切。正因广州丰田的服务细节体贴到位,

从事广告行业的韩女士最终选择了凯美瑞。韩女士对笔者说:“我对汽车不是很了解,先生平时工作又很忙,所以专业放心的售后服务对我来说特别重要。”

成为凯美瑞车主两年来,凯美瑞尊贵贴心的星级服务让韩女士赞不绝口。“到了需要保养的时间,就会收到店里发来的短信提醒。通过休息室的电子可视化看板,抬头就可以看到维修保养的每一步进度,还可以透过透明落地玻璃了解作业状况。”看到自己的爱车被悉心呵护,韩女士感慨到:“我对汽车技术不太了解,可是看到他们认真地做着保养工作,我就觉得很安心。”

“在服务上,我们一直将顾客满意度作为第一目标来追求,努力向顾客提供贴心、尊贵的凯美瑞体验。现在不断完善的e-CRB系统让我们能够更好地为消费者提供服务。”在交谈中,广丰第一店黄先生还向笔者谈起丰田率先引进的e-CRB(智能化渐进改善的顾客关系构筑系统)。广州丰田以e-CRB系统为载体,持续改善服务流程,同时高度重视销售店人员培训,建设出了一支服务技能过硬、极具竞争力的营销队伍,致力于为顾客提供更加专业周到的服务和尊贵贴心的购车体验。

### 升级上市激化竞争

业内人士分析,09款凯美瑞上市,必将进一步巩固凯美瑞在2.4L排量区间的市场领导地位,增强2.0L排量车型的商品竞争力并扩大市场份额。今年前8个月,凯美瑞2.4L车型累计上牌量达到了72173台,占中高级车所有车型2.3-2.5L排量总销量的20%,遥遥领先于其他中高级车。

在2.0L排量区间,升级版凯美瑞2.0L的竞争力进一步加强,更加丰富的安全配置、更具性价比优势的价格

以及更加物超所值的服务,必将成为中高级车2.0L排量区间的价值新标杆。升级版凯美瑞2.0L的推出,也引领着中高级车向更安全、更豪华的方向发展。

谈及广州丰田的未来发展,广州丰田汽车有限公司执行副总经理冯兴亚表示:“广州丰田的根本目标是

顾客满意度第一,而不仅仅是销量第一,销量只有作为顾客满意度的结果而取得好的成绩,才是有意义的。为了提高顾客满意度,广州丰田一直致力于塑造广汽TOYOTA品牌,为顾客提供最大化的价值而努力。我们相信,这些努力终将获得市场上的回报。”

### 链接

## 从1到30万 回顾凯美瑞冠军路

“在凯美瑞的开发过程中,我们注入了老一代CAMRY所没有的豪华基因,赋予其更为优雅的气质,同时,我们也将动感的元素融入其中。”丰田汽车总工程师川本先生对凯美瑞如此评价。回顾凯美瑞下线至今所走过的路,只能用“传奇”二字来形容:

2005年11月,广州丰田宣布投产凯美瑞。

2006年4月25日,凯美瑞车型发布,其价格随之成为各方期待的焦点。

2006年5月23日,凯美瑞正式下线。

2006年6月17日,凯美瑞全国正式上市并公布售价,全国100家“广汽TOYOTA”经销商亦于同日开始营业。同日,一架喷绘“CAMRY凯美瑞”图案的大型波音777“凯美瑞号”飞机,完成了从广州至北京的首航。

2006年7月27日,第10000辆凯美瑞下线。逆市而上的凯美瑞在7月淡市中供不应求,成为市场追捧的明星,杀入销售前十名,位列中高

级车前三甲。

2007年3月28日,第10万辆凯美瑞下线。10个月累计产量就达10万辆,创造了我国乘用车生产速度的新纪录。

2007年8月,凯美瑞连续9个月获得中高级轿车月销量冠军,并推出2008款凯美瑞。

2007年11月2日,第20万辆凯美瑞下线。

2007年12月,凯美瑞全年累计总销量打破了国内中高级轿车市场年产销15万辆的纪录。

2007年12月25日,广州丰田召开2007业绩暨2008年事业计划发布会,宣布凯美瑞2007年平均月销量达到1.4万辆,全年17万辆的产销目标顺利实现。

2008年4月,领跑中国中高级轿车市场15个月之久的凯美瑞以11595辆的成绩书写出月上牌量“16连冠”的传奇篇章。

2008年5月,第30万辆凯美瑞在广州丰田下线。

2008年7月,凯美瑞夺得上半年中高级车市批发量和上牌量“双冠王”,继续书写着“凯美瑞奇迹”。

## 亚运通奥迪秋季服务盛情启动

秋意渐浓,9月20日至10月12日,湖南华运通奥迪特推出“秋季出行,爱心相伴”服务活动。针对秋季出行的路况和天气状况,华运通奥迪为

客户定制了多项服务以保证秋季安全出行。据介绍,本次活动项目包括:油液添加、发动机舱除尘、风挡和大灯清洗以及雨刮片检修等等,并有

《秋季雨雾天气行车安全手册》赠送。凡前来店参加活动的客户,还有机会获得奥迪特制的“奥迪环保购物篮”。张晶

## 新标启用 众泰 5008 爱心上市



众泰汽车 ZOTYE AUTO

9月19日,众泰汽车在成都车展隆重启动新标,并推出新车众泰

5008。车展现场,当主持人宣布“新标启动”后,众泰汽车销售总经理金侯臻按下启动密码,一个全新的标志跃然眼前。据众泰汽车市场运营总监解伟介绍:“新标志采用众泰汽车的英文ZOTYE首字母‘Z’,兼顾了现代、艺术、科技的企业特色,充分体现出众泰汽车打造自主国际品牌的战略目标。”随后,金侯臻总经理和四川省政协副主席谢光大联手为新车众泰5008揭幕。发布会上,众泰特别

将首辆众泰5008和50000元的教学用具购买基金,捐赠给“5.12大地震”中受灾严重的都江堰市技工学校,一场别开生面的“爱心上市”将气氛推向高潮。

据悉,众泰5008新车拥有1.3L、1.5L两个排量共四款车型,市场指导价分别为1.3L标准型55900元,1.3L时尚型58900元,1.5L标准型61900元,1.5L时尚型64900元。谭遇祥

## 世嘉 VS 福克斯 中高端两厢车市场精彩纷呈

在全球两厢车市场上,雪铁龙C4与两厢福克斯竞争激烈。而随着C4全球同步国产车型——东风雪铁龙世嘉的上市,国内两厢车王者之争再次引起热议。

笔者从东风雪铁龙湖南蓝天4S店了解到,由于低排量车型选择了1.6L黄金排量,世嘉10.88万元的起步价相对门槛较低;在外形上,以运动风格为主的两厢福克斯更适合喜

欢运动元素的年轻人,而对于自信优雅、追求时尚的用户来说,流线型车身,优雅大气的世嘉将会受到更多青睐;内饰配置方面,雪铁龙独创的中央固定集控式方向盘、感光式自适应数字式组合仪表、6向电动调节真皮座椅、分区自动恒温空调等创新功能非常能体现“高品质两厢车”概念。相比之下,福克斯的内饰则需寄望于即将上市的08款;从2.0L车型的

动力表现来看,世嘉无论从功率、扭矩上都要优于福克斯。在操控上,源自WRC的世嘉与福克斯均有着顶级表现;相对于安全性,E-NCAP的碰撞测试中,C4和福克斯都获得五星评价。而针对主动安全配置上,世嘉的安全装置就略胜一筹。

世嘉与福克斯的国际战火终于蔓延到国内,国内中高端两厢车市场注定因此而精彩纷呈。张晶

## 时尚马6引爆星城购车热潮



笔者近日获悉,凭借马自达6“时尚型”和“运动型”的热销,长沙德顺4S店在长沙大道修路、客户车

辆行驶不便的情况下,三季度月份销量仍迈进全国销量前十。

为了向客户提供更舒适的购车服务环境,长沙德顺4S店已于今年8月在中南汽车世界东侧择址建店。建成后的4S店将分三层,仅客户休息室就达到500平米。无论从建店规

模、接待能力、软硬件配备等方面,新店都将提升一个档次,达到国内最新、最高规格的一汽马自达4S店建店要求,成为亚洲最大的旗舰店之一。此外,为了迎接国庆黄金周的到来,马自达6时尚型欲再降4000元。“15.98万,马自达6自动挡开回家”的优惠举措必将再度引爆星城马自达6购车新高潮。谭遇祥

## 申湘别克新凯越专场团购活动倾情招募中!

“金九银十”已至,众多车型都加入了降价行列,而团购将获得更多实

惠。本周26日晚6点半,火车站阿波罗商业广场前坪,庞大的购车团必将

为您带来更低价格,易车网邀您一同挑战车价极限。团购热线:13787124858

**车系 车牌防盗报警器** 专利产品

车牌防盗新概念——防盗磁丝+声音报警,为您彻底解决车牌被盗之忧!

流弊、代理商、车管所备案均可安装,区域销售经理。单位车辆团体采购可优惠

湘潭中创电子有限公司 电话: 0732-8551688 网址: www.hnjqc.com QQ: 10104500

**易车网**

【自报车盟】电话: 010-88027749-8120

【自报车盟】邮箱: autonews@bitauto.com

【自报车盟】网址: www.autonews-bitauto.com

**RIO 锐欧** 引领新能星

快意驭风

**5年 10万公里保修**

2003年6月12日起新保政策

1.4DOHC1.6CVT 汽缸发动机

全自動恆溫空調

轉向垂直接制

6安全气囊

**KIA** The Power to Surprise™ 激情超越梦想

追求突破创新的勇气,只属敢闯敢拼的锐欧。RIO锐欧,优异的整体性能表现,造就三年成为世界冰上赛车锦标赛Ice racing Andros Trophy冠军车型。DOHC/CVVT高效发动机,排放标准符合欧III标准,强劲高效的动力,灵动灵活的变速,精确精准的转向,RIO锐欧,锐力涌动,随心操控。

●长沙店: 长沙市湘府东路湖南汽车城 0731-5311600 ●岳阳店: 岳阳市岳阳楼区洞庭大道 0730-8283322

●长沙天虹店: 长沙市中区黄兴南路118号 0731-2873777 ●怀化店: 怀化市鹤城区中一路 0739-8417768

**东风悦达起亚汽车有限公司** 全国呼叫中心: 800-828-5985 网址: www.dyk.com.cn