

89辆北汽威旺306改装车将供株洲市公安系统和卫生系统使用

北汽威旺获株洲市政府采购大单

■记者 田泽伟

11月25日,北汽威旺株洲市政府采购项目首批车交车仪式在株洲市炎帝广场隆重举行。湖南省委常委陈肇雄,北汽集团党委书记、董事长徐和谊及株洲市相关领导出席交车仪式。据了解,首批89辆北汽威旺306改装车将供株洲市公安系统和卫生系统使用。

记者从北汽株洲分公司获悉,为保障本次交付株洲市政府的首批89台公务用车的良好使用,北汽集团抽调技术人员专门成立了服务组,株洲的服务商将根据保修周期,每隔两个月上门维修一次,并建立起24小时无障碍保障体系,保证市区救援30分钟到达现场。

北京汽车集团有限公司党委书记、董事长徐和谊在接受本报记者采访时表示,北汽威旺306获得株洲市政府的采购大单,对威旺品牌发展具有里程碑意义。北汽威旺诞生的初衷,就是要成为老百姓致富路上的好伙伴。为此,北汽从产品设计、原材料采购、生产制造、入库等各个方面严格把关,从根源上保障了北汽威旺306的高品质。正是这种严苛的要求,使其既能满足普通消费者对微客产品的需求,又具有服务行业用户的潜力。“早在今年上海车展期间,北汽威旺便推出了针对各个行业应用的改装车型,北汽威旺也被誉为‘百变金刚’。此次获得株洲市政府采购大单,意味着‘百变金刚’实至名归”。徐和谊表示。

另外,徐和谊在接受采访时还透露,明年北汽集团株洲分公司将增加3个新产品,并启动第二工厂的建设。

相关链接

先做渠道,后做销量

——专访北京汽车股份有限公司销售本部微车业务部部长 张朝翔



北京汽车股份有限公司销售本部微车业务部部长 张朝翔。

11月25日,作为自主品牌和微客后进品牌,北汽威旺306获株洲市政府采购大单,预示着高品质微客北汽威旺306不仅赢得了普通消费者的青睐,更得到了政府部门的认可。日前,就北汽威旺的网络建设与新车开发,本报独家专访了北京汽车股份有限公司销售本部微车业务部部长张朝翔。

加大力度 满足网络的需求和要求

记者:北汽威旺上市以来销售的情况怎样?在网络建设方面有何举措?

张朝翔:从销量上来看,我们10月份单月销量统计超过了1000台车。从这个量来说,我们今天所取得这个成绩在行业里应该是微乎其微,但网络和经销商的信心才是威旺品牌更关注的,因为,我们注重的是在保证品质的情况下,先做渠道,再做销售。

至于未来网络开发,目前为止,我们网络应该说初具规模,在一些重点的省份和重点的城市,已经有了网络的支撑。明年,我们将在全国重点一二线城市,要把点覆盖到位。同时在重点的省份上,我们要对三四级市场做渗透。我们要做的事情就是通过这半年的运作以后,对我们经销商建店和商务政

策上有所调整。通过给予经销商补助或返利,来打消经销商在跟我们合作初期对费用投入较高、投资回报较低的顾虑。当然,我们也会在网络开发上加大一些力度,满足明年对网络的一些需求和要求。

北汽威旺 将搭载北汽自主发动机

记者:未来微客市场的核心竞争力在哪里?威旺品牌未来还会有什么新的产品?

张朝翔:目前,随着用户和需求不断细化,消费者对微车产品的品质和售后服务更加看重,所以我们也正是在这两点上做好我们的基本功,扎扎实实地做好这个工作,来培养出我们一些核心的竞争力,在网上我们同样要打造一批忠诚度比较高的网络,作为我们自己的一些核心竞争力来保证。

至于未来产品的规划,目前我们投放的是长轴宽体的北汽威旺306,后期会开发出满足不同用户需求的、不同尺度、不同空间、不同大小的车型,包括进一步细分的专用车。另外,明年我们将把北汽自主的发动机装在北汽威旺上,这也是这款发动机首次应用在北汽集团的车型上。

大运电动车强势登陆湖南市场

日前,大运电动车2011年新品发布会暨湖南市场招商会在长沙举行,来自全省14个市州的近百名电动车经销商参加了此次招商会。汽车业内人士表示,大运电动车新品发布会暨湖南市场招商会的成功举办,标志着大运电动车已经正式吹响了进军湖南市场的号角,同时,大运电动车的入湘,也将给湖湘电动车消费者带来全新的选择。

依托在摩托车制造领域的优势,大运集团自2009年进军电动车市场以来,就秉承“尽最大努力为社会提供满意的产品和服务”的理念,在完成宁波、天津400余亩电动车生产基地布局的同时,先后开发出了

包括大运迪欧、大运TT、大运50等在内的数十款新车型。为了在当前电动车市场中以质量取胜,大运电动车在积极引进高端人才的同时,与北京大学工程学院联合成立“北京大学工程学院大运工程技术研究所”,对电动自行车和电动三轮车以及电动汽车进行系统研发,确保大运的电动车系列赢得技术的优势,同时用制造摩托车的理念来制造电动自行车,保证大运的品质在整个行业的领先优势。

记者也从大运电动车湖南办事处获悉,为了答谢湖南的各大经销商,从即日起,凡与大运电动车签订合作协议的湖南经销商,均可享受大运电动车推出的“倾情

答谢,五重大礼”政策。其中,大运电动车六款车型可享超低让利价(从48V-72V均有超值优惠);其次,一次性订货在30台以上(含30台)的经销商,即可赠送大运电动车简易款车型1台;一次性订货在40台以上(含40台)的经销商,即可赠送大运电动车豪华车型1台(此优惠政策不包括六款超低价让利车型)。同时,凡年总销量达到600台以上(含600台)的经销商,即可免费赠送售后服务微型车1台;凡年总销量达到1000台以上(含1000台)的经销商,即可免费赠送豪华轿车1辆;此外,除六款超低价让利车型外,其它正价车型均可享受公司50元/台的运费补贴费用。 ■记者 田泽伟

菱智岁末送黄金活动启动

近日,记者从风行汽车湖南汉昌4S店获悉,为庆祝菱智在今年车市整体下滑的大背景下销量逆市上扬,取得销量佳绩,风行汽车推出了“选菱智送黄金”的岁末巨惠活动。消费者只要在菱智官网上填写个人资料报名试驾菱智任一车型,即有机会获得足金金条和纯金饰品。同时,消费者亲临4S店订车,更有丰厚黄金礼轻松到手。另

外,风行还为菱智M5柴油版、菱智M5惠商版的购车者推出了“交2000元定金抵10000元购车款”的巨惠政策。

据了解,菱智M5柴油版车型搭载的雷默动力涡轮增压1.9T发动机,采用了德国博世电控高压共轨燃油喷射技术,百公里油耗不超过7L。而搭载三菱4G94发动机的菱智M5惠商版,百公里油耗仅为8升左右。

另据了解,菱智M5柴油版的“油耗三包”活动也将在年底持续进行,具体内容为:在一年半或5万公里之内,如菱智柴油版车主在用车期间油耗超过7L/100km,经4S店专业技术人员与消费者共同完成油耗测试证实后,4S店将补偿超出部分油价。补偿方式包括现金、加油卡、维修代金券等,客户可以自由选择。 ■记者 田泽伟

喜迎周岁,长安金牛星可享限量特惠价

日前,记者从长安汽车获悉,作为长安微车系列中的王牌,长安金牛星在这个冬季即将迎来自己的周岁生日,届时,高级微客——长安金牛星,将用超值优惠为广大消费者送上一份冬季的温暖。

记者了解到,为回馈关注长安品牌的广大客户,从即日起至2011年12月31日,凡购买金牛星任意一款车型,均能享受特别

优惠,最高优惠达4000元,标准型40900元起。对于高级微客长安金牛星来说,此次活动优惠降价幅度如此之大是前所未有的。

作为一款围绕“高级安全、高级品质和高级服务”的设计目标精心打造的高级微客,长安金牛星顺应了微车用户对于外观、动力、安全、商务用途等多种高需求,同时,作为国内首款在C-NCAP安全碰撞测试中

达到准五星安全标准的微车,长安金牛星不仅品质过硬,而且享受三年十万公里的超长质保,将带给高端消费者全新的高级体验,帮助消费者实现美好幸福生活。

记者也获悉,在活动期间,凡到店试驾金牛星的客户,不仅可以感受到金牛星的非凡品质,更有好礼相赠。

■记者 田泽伟

上海大众 大型对比试驾会落幕

自9月份上市以来,上海大众全新一代帕萨特凭借着强劲的动力与高燃油经济性,让广大消费者真正感受到了不一样的“商务车的大众味”。日前,由上海大众湖南世华、湖南申湘、星沙众兴、湖南华众4家上海大众湖南经销商共同发起的“欢畅试驾,情满大众”大型对比试驾会在月湖公园上演,通过操控体验、Autohold自动驻车系统体验、弯道体验、百公里加减速度体验以及颠簸路面体验,新帕萨特再次用事实证明了在车身尺寸、动力操控与燃油经济性三者之间的实力。

为了真实感受“小排量”也能跑得快的非凡品质,本报记者特意选择了全新一代帕萨特1.4TSI车型进行试驾。在百公里加减速度体验中,当满油起步时,尽管感受不到明显的推背感,但1.4TSI的加速绝不拖拉。伴随着涡轮增压的辅佐,这款发动机爆发出的加速性绝对不会让你想起1.4这个数字。继续踩下油门踏板,油门比较轻柔顺畅,深踩油门,能够感受到明显的推背感。总的来说,全新帕萨特让人感觉很容易驾驭,转向轻盈,响应非常灵敏。同时,有赖于合理的设计,全新帕萨特的轴距达到了2803mm,确保了后排空间的宽敞,即使是1.8米的后排乘客,也完全可以跷起二郎腿,而不至于脚尖踢到前排座椅,其舒适度绝不逊色于某些宽大奢侈的豪华车。

此外,全新帕萨特采用麦弗逊式独立前悬架和多连杆独立后悬架,较帕萨特新领驭配备的多连杆独立悬架和纵臂扭转梁式非独立悬架,更具操控性和舒适性。

■记者 田泽伟