

# 广汽传祺明年再建100余家4S店

专访广汽集团乘用车有限公司副总经理徐育林

■记者 刘宇慧

12月15日,广汽传祺2.0L、1.8L车型及在国内首部赛车题材电影《赛车传奇》中担纲主角的传祺赛车版闪耀登陆湖南国际会展中心,为长沙车友上演了一场汽车饕餮盛宴。在活动现场,记者采访了广汽集团乘用车有限公司副总经理徐育林。

## 看好湖湘市场,对明年车市的态度较乐观

作为广汽集团乘用车有限公司的副总经理,徐育林来长已不是第一次。言及对湖湘车市的印象,广汽集团乘用车有限公司副总经理徐育林表示:“广汽历来都非常重视湖南市场。从销售的层次来讲,湖南人喜欢享受生活的乐趣,具有超前的汽车消费观念,各个档次的车型在湖南的销量都比较好。从战略层次来讲,广汽菲亚特、广汽长丰都落户长沙,湖南已经成为广汽集团的重要战略发展区域之一。相信随着明年七八月份广汽菲亚特正式投放市场,广汽会在湖南掀起更大的,更新的销售高潮。”

而谈到对明年车市的看法,徐育林显得比较乐观。“专家普遍认为明年的市场增速会比今年略微有所增加。今年汽车销量增长速度大约能达到3%,估计明年在3%-5%之间。对广汽传祺来说,明年应该会比今年好做,因为明年我们有了第二款乘用车——传祺GS5。更关键的是,通过一年的宣传推广,现在有更多的用户知道广汽传祺。”据悉,广汽传祺GS5预计在明年3月下线,4月中旬上市。

## 公务车市场、常规市场两不误,明年再建100家4S店

从亚运会官方指定用车到第十五届



广汽集团乘用车有限公司副总经理徐育林

中国国际贸易和投资洽谈会官方贵宾接待用车,广汽传祺似乎一直在走“政府”路线。在公务车市场表现出色的传祺1.8L一亮相长沙就引发了众多观众驻足品鉴。与此同时,随着三部委对公务车采购细则规定的联合发布,“排量1.8L以内,价格18万元以下”细则出台将众多合资品牌轿车拒之门外,全新的自主公务车时代已经来临。

谈及对公务车市场的看法,徐育林说:“广汽乘用车虽然成立的时间不长,但对市场的把握很准确,反应也很及时;在

第一款车传祺2.0L推出半年后,紧接着推出了传祺1.8L。在今年9月份的时候,传祺1.8L正式上市。并且,通过亚运会和第十五届中国国际贸易和投资洽谈会,广汽传祺的品质已经得到了政府的认可。广汽将抓住公务车采购的机会,希望借助公务车市场,让更多的人了解广汽传祺的品质。但这并不意味着我们只重视公务车市场,大众消费我们是同样重视的。”徐育林表示,明年,广汽传祺将大力在二三线城市拓展营销渠道,力争明年将4S店由现在的90多家扩展到200家。

## 汉兰达启动 圣诞主题优惠活动

记者从广汽丰田获悉,为了回馈消费者,即日起至2011年12月31日,广汽丰田针对汉兰达全系车型在全国的销售店开展“无界巅峰荣耀,圣诞好礼相送”为主题的优惠活动。凡在活动期间购买汉兰达任一款车型,均可享受低至零利率的贷款优惠。

2009年,广汽丰田推出首款“豪华城市型SUV”汉兰达,中高端SUV迎来了一名悍将。汉兰达以“无界限”的设计理念打造,兼具豪华轿车的操控性、舒适性、燃油经济性和豪华SUV的强悍外形、高通过性以及高端MPV的大空间,在细分市场中的优势非常明显。上市不久,汉兰达就成为中高端SUV里面最为抢眼的车型,月均销量高达6000多台,长期占据大中型SUV市场50%以上的份额。

此后的2年,中国汽车发展迅猛,更蝉联全球销量第一。汽车的普及使得市场对中高端SUV的需求逐步释放。业内人士表示,过去几年,中低端SUV车型仅仅满足市场对SUV的基本需求,豪华城市型SUV汉兰达的横空出世,唤醒了市场对中高端SUV的潜在需求,孕育和带动了中高端SUV市场的发展。

如今,汉兰达精良的产品品质和售后服务已经深入人心,积累了良好的口碑。纵使众多车型加入,汉兰达的标杆地位和号召力依然无人能及。今年下半年,汉兰达捷报频传,7月销量达到8813辆,8、9、10三月连续逼近万辆,11月又达到9474辆,累计销量已经突破20万辆,稳居大中型SUV市场冠军。

■记者 郭钰

# 哈弗 H6 锁定质价比 成就 SUV“绩优股”

SUV市场持续火爆成为一道亮丽风景,吸引众多厂商纷纷涌入,同时加剧这一市场领域的竞争。然而在众多的车型中,谁才是其中的“绩优股”呢?权威专家指出:在新一轮SUV消费高潮中,高品质的城市SUV成为市场主流,而经济性依然是决定消费者最终出手的重要因素,质价比仍是车市的制胜法宝。

众所周知,车辆经济性不单是指售价,更是对车型综合质价比而言。在2011年上市的众多新车型中,中国SUV的领导者——哈弗再次占位市场前沿,重磅打造了产品品质具有国际领先水准的都市智能SUV——哈弗H6,它凭借在舒适、安全、操控、动力以及超长保修政策等方面的突出优势,再次奠定了哈弗在城市SUV领域的引领地位。同时,凭借产品的众多亮点及优势,加上9.58万元起的售价,哈弗H6呈现给消费者的是一款拥有突出质价比优势的全新SUV,它实现了消费者在选择过程中对高品质与经济性需求的平衡,满足了消费者全方位的需求。

哈弗H6定位都市智能SUV,承担着哈弗SUV品牌向上突破的重任,因此从采用欧美标准设计研发,到来自世界级领先工厂的生产制造,均力争做到精益求精。同时,哈弗H6力求表达一种全新的车生活形态,利用其超大空间、智能配置和高通过性等产品特征和优势,真正满足消费者“一车多用”的汽车需求,与消费者在情感上的共鸣。

从其产品层面最直接的外部感官看,哈弗H6的车身尺寸为4640×1825×1690mm,轴距更达到2680mm,超越了狮跑、CR-V等主流城市SUV车型,在营造外观上的冲击感的同时,超大内部空间为

消费者带来更多舒适和便利。在配置方面,哈弗H6全面向豪华品牌看齐,以多种科技配备提升车辆使用价值,其采用的多功能方向盘集音响控制、CCS定航巡航及蓝牙免提功能于一身;多媒体影音系统可播放多种格式文件,支持储存电台及USB连接功能,为驾驶车辆营造舒适的娱乐氛围。此外,哈弗H6的CAN-BUS智能网络控制系统、行车电脑、真皮电加热座椅、智能恒温空调、智能双模天窗等配备,远远超出人们对10万左右SUV的心理预期。

在安全性能方面,哈弗H6同样走在同级别车型的前面,甚至超越合资品牌的整车安全水准。在开发过程中,哈弗H6引入了包括欧洲、美国的安全试验标准和手段,为驾乘者提供强大的三重安全保障。它采用高强度吸能车身,底盘纵梁、横梁等多处关键部位采用双相高强度及低合金高强钢板,同时匹配BAS智能刹车辅助系统、前排双安全气囊+前排侧气囊+前后一体式侧安全气帘,保证整车主动安全与被动安全。此外,哈弗H6还特别强化了“信息安全”的设计,利用TPMS智能胎压监测系统、倒车影像/雷达系统等多种科技智能配备,提前感知并避免危险及意外的发生,让人车远离危险。

哈弗H6采用了承载式车身设计,凭借丰富的SUV生产制造经验和优秀的底盘调教,在保证城市路况驾驶舒适性基础上,拥有SUV高通过性、高坐姿、高视野等车型品类特征。在保证产品诸多优势的基础上,哈弗H6的价格更是诱人。目前国内主流的城市SUV产品售价大多集中在20万元上下,而哈弗H6 9.58万元起的售价,坐拥数量巨大的都市家庭用车群体,且在这个区间除了中级家轿,高品质都市SUV车型还是个空白。



从购买角度看,哈弗H6绝对算得上是物有所值。但对于消费者来说,实现“买得值”还需“用得省”才能算得上完美。从日常使用角度上评价一款车型是否“经济”,最直接的表现便是油耗。哈弗H6推出多种动力搭配,让每一个消费者都能找到最适用的选择。汽油方面,哈弗H6搭载在国际上受到广泛认可的三菱2.0L发动机,技术成熟,性能稳定,使用成本低,这些优势为消费者带来实实在在实惠;柴油方面,它搭载的是国际领先、国内最先进的绿静2.0T柴油发动机,动力强劲、节能环保、静音舒适,尤其在经济性方面更是优势突出,其百公里综合工况油耗仅为7.4L。

哈弗H6推出的5年或10万公里超长保修,另加四次免费保养政策,一举树立了汽车服务新标杆,敢于推出这样的保修政策,源于长城汽车对哈弗H6产品品质的自信。2011年,长城汽车提出了“高科技装备支撑高性能设计,打造高品质产品”的三高战略,而哈弗H6正是在这一战略指导下打造的中高级城市SUV车型。“高科技、高性能、高品质”的强大支撑,以及“5

年或10万公里、4次免费保养”政策的出台,让哈弗H6的市场竞争力“如虎添翼”。在对哈弗H6用户的调查了解到:5年或10万公里、4次免费保养售后服务政策的实施,让他们在购买和使用哈弗H6时更加放心,而且实实在在的降低了车辆的使用和维护成本。

哈弗H6凭借产品的高品质,以及购买、使用的成本优势成为新的市场宠儿。自上市以来,哈弗H6在终端市场始终保持供不应求的销售状态。据乘联会数据显示:截至11月底哈弗SUV累计销量突破60万辆,据其突破50万大关仅仅用了不到10个月,这其中哈弗H6的贡献也颇多,其上市以来订销量已经突破2万辆

一位长期关注国内SUV市场的资深行业专家分析:长城汽车历来走得比较稳健,靠的不是价格、配置等一两件武器来取胜,而是凭借技术、品质、服务等全方位的竞争优势。哈弗H6在产品力、服务力上的优势均创下了历史新高,综合质价比远超同级水平,这正是哈弗H6在众多SUV品牌中脱颖而出,成为“绩优股”的根源所在。