

今年销售过10万辆 华泰握核心技术 欲做动力总成专家



看好海外市场 对标外资品牌

记者：在路盛E70发布现场，华泰展示了其在迪拜、巴格达所设立的旗舰店，华泰在国外的的发展如何？

张宏亮：在国内，可能华泰品牌能力还需要慢慢沉淀，但作为中国民族企业，面向特别是在第三世界国家时，我们与现代汽车这样的外资相比，没有任何不一样。大家都是新晋的角色，只要中国企业做强制制造业，当地的消费者就会把我们和外资品牌放在一起。

今年下半年，华泰汽车在俄罗斯的组装厂将会建成。俄罗斯刚刚入市，有点像之前的中国，未来三到四年将是其非常重要的爆发起点。并且对于俄罗斯来说，也包括伊朗，柴油车的使用是非常普遍的。

2015年 实现整车销售50万辆

记者：2015年，华泰汽车为变速箱、发动机以及整车分别制定了50万辆左右的目标，华泰如何实现？

张宏亮：目前华泰汽车已经具备国内自主品牌所缺少的自主研发变速器以及发动机的能力。华泰汽车拥有4速两款自动变速器以及6速横置一款变速器，未来4速变速器我会配给国内自主厂商，6速变速器会配给例如PSA的合资公司。因此可以说，我掌握了核心技术的研发能力，销量就会很容易。

目前6速变速器已出样机，并且将于4月份在上海车展亮相。明年3月份6速变速器将会小批量生产。

记者：目前华泰的销售网络情况具体怎么样？

王惟：目前发展的县级覆盖有800多家，4S店250多家。这次路盛上市，有上海通用、上海大众、长安福特等品牌潜在的经销商100多人过来。我们今年的销售目标是10万辆。验收合格的4S店发展至320家，加上二级经销商，达到1000家。这些也有利的保障我们实现2015年的目标。

路盛E70剑指帝豪E77 7月湖南上市

记者：路盛E70最主要的竞争车型有哪些？

朱志平：帝豪E77以及长城C30为路盛E70的竞争对象，在产品参数上，三款车较为相似，但在主打消费人群上，路盛E70选择了更为年轻的新婚夫妇，7万元左右的价格比较适合刚刚开始进行积蓄的年轻人。

记者：柴油发动机作为华泰的核心技术为什么没有用在路盛E70上？

张宏亮：从华泰的营销节奏来讲，不想一次性将亮点集体推出。第一波我们以汽油车为主。那么，当汽油车引起消费者的关注和购买，达到一定量的时候，6月份再推出柴油车，1.5D柴油发动机，百公里耗油不到5升，也绝对是华泰最重要的亮点。同样体积的车，相对节能将达到30%。

记者：路盛E70在湖南什么时候能上市？

王惟：路盛E70将采取分站上市策略，在山东、内蒙古首先上市，产能在逐步爬升，然后逐步在全国上市。先形成区域的热销，再走向全国市场，在湖南预计7月份可以和消费者见面。后续我们还将推出A25、A11等多款车型。

■记者 杨刚

华泰路盛E70震撼上市 售价6.97-8.97万元

3月18日，被称为“超级家轿”——华泰路盛E70在鄂尔多斯华泰汽车工业园上市，共推出4款车型，售价6.97-8.97万元，凭借六大优势强势冲击中级车市场。

“这款车的上市，丰富了华泰汽车的轿车产品线，进一步提高了华泰品牌在轿车市场的知名度和影响力，同时也将自主品牌轿车的品质提升到一个新的高度。”华泰集团副总裁兼销售公司总经理王惟表示。

华泰路盛E70是一款采用德国车身技术、德国动力技术和德国底盘技术全新开发而成的具有高安全性、优良操控性能和超高性价比的自主品牌中级轿车。

据悉，华泰路盛E70从开发设计之初就完全以德系车要求为标准，满足中级车用户对于实用性和身份象征的双重需求。以B级车的品质和价值满足A级车主的需求和价格承受力，以大打小。

华泰路盛E70安全配置向上，向德系看齐。ABS+EBD、高张力钢板安全车身、前排双安全气囊等配置大幅提升了整车安全。真皮座椅、一键式启动、无钥匙进入、电动天窗、自动空调、大灯延迟熄灭、后排空调出风口、采用双液顶杆设计的前引擎盖及后备箱盖等配置和功能大幅提升了驾乘的舒适性和便利性。

关于营销模式，华泰路盛E70采取的分批上市。首先在内蒙古和山东上市，5月之后将大范围的在全国上市，7月可以在湖南正式亮相。

■记者 杨刚



华泰汽车集团董事长张宏亮



华泰汽车集团
副总裁兼销售公司总经理王惟

近日，华泰路盛E70于鄂尔多斯上市。三湘都市报记者对话华泰汽车集团董事张宏亮、华泰汽车集团副总裁兼销售公司总经理王惟以及华泰汽车销售公司产品策划中心副总经理朱志平。其中，张宏亮透露了将携带自主研发的6速变速箱亮相上海车展，王惟表示今年4S店将发展到320家，路盛E70 7月将在湖南正式上市。

经济信息

Mazda6十年感恩回馈 再次刷新高性价比记录

2013年4月，“弯道之王”马自达6即将迎来在中国市场的十岁生日，以A级车的价格、B级车的平台、C级车的品质、比肩D级车的服务，马自达6致力于为广大消费者提供最高用户价值。

感恩回馈，多重豪礼

3月8日至4月30日，针对Mazda6这款已拥有超过70万

用户的经典车型，一汽马自达推出了一系列令新老用户惊喜的回馈组合，不仅令Mazda6的高性价比优势进一步发挥，更让车主有了与车企共庆十年的荣誉感。据悉，活动期间内购买Mazda6的新用户可以获得1年交强险和整车1年2万公里的延保服务。加上Mazda6本身就有3年10万公里保修政策，意味

着新Mazda6车主拥有了总共4年12万公里的保修，这在同级车中无出其右，可谓“全程无忧”。而一汽马自达独特的“十周年”专属纪念标识，相信会令Mazda6车主收获不少路人的目光。

购买睿翼的新客户即可享受50%购置税附加税补贴，任意品牌车型置换睿翼全系车型更可享受6000元置换补贴。当然，感

恩活动少不了老用户。积分换礼、免费检测、保养工时优惠等多种形式的活动，鲜明的展现出一汽马自达对用户的拳拳态度。

70万用户口碑阐释马自达品牌立足之道

“Zoom-Zoom”是马自达追求运动的宣言。Mazda6的品质自不必说，不仅多次获得业界公认的质量大奖，更重要的是超过70万用户对其品质和服务一直赞不绝口，更值得

称道的是，仍在强势增长的市场保有量就是最好的品质和服务明证。

正如一位Mazda6车主所言：“朋友的车开了四五年，一直没出什么问题。正是他的推荐，我才买的Mazda6。”

十年Mazda6心中只存用户

从Mazda6发售之初凭借傲视群雄的运动性能、动感、新颖的外观设计，赢得了广泛的关注与青睐。而随着十年时间的历练，Mazda6一如既往坚持着自己的运动品牌精神。与此同时，马自达品牌内涵也在不断丰富创新，其目的说得简单一点其实就只有一个：让消费者因为拥有这个品牌而自豪。

上汽大通，以前瞻科技引领国际，更以高效低耗的商用车产品傲视国际。第三代柴油共轨发动机结合第八代Bosch高压共轨技术，实现高达160公里/小时的巅峰动能输出。更有低至5.4L等速油耗（60KM/H），成就商用车节能典范。

即日起至2013年4月30日，“实力见证 高效体验季”活动限时进行中，只需进店，即可获赠精美礼品（数量有限，先到先得）。详洽当地经销商。

24小时贵宾专线：400-081-2011 欲知更多，敬请关注www.saicmaxus.com



湖南申众汽车销售有限公司
湖南省长沙星沙盼盼路2号 0731-8618801

上汽大通 技领国际 高效体验季

意大利VM发动机技术

11.98万起

SAIC 上汽集团

MAXUS 上汽大通

涡轮增压引擎 动力提升近30%

1.9T市售最强引擎 百公里油耗仅5.4L

第八代Bosch 高压共轨技术