

■车市资讯

东风雪铁龙活力车手
选拔赛正式启动

9月19日,由中国汽车运动联合会、东风雪铁龙、湖南卫视、新浪网联手打造的“活力由我——东风雪铁龙活力车手选拔赛”正式启动。本次“活力车手选拔赛”将以推广并普及中国汽车赛事为出发点,降低对选手的参赛要求,以专业与娱乐相结合的比赛形式,为这些喜爱汽车赛事的人提供一次圆梦的机会。

东风雪铁龙活力车手选拔赛由“活力车手”、“活力宝贝”两部分比赛组成,在全国七大赛区(成都、北京、济南、武汉、上海、杭州、广州)陆续启动海选,并通过区域初赛、复赛、决赛及全国总决赛,最终选出冠、亚、季军共3名活力车手和13名活力宝贝。本次活动将历时3个多月,最先启动的成都赛区于10月初开始接受4S店到店报名,并开展海选选拔。

参加本次活动的冠、亚、季军活力车手将分别获得东风雪铁龙提供的丰厚大奖——凯旋、世嘉、新爱丽舍实车三辆,具有非凡赛车天赋的活力车手还将成为东风雪铁龙赞助车队队员和2009年“重走东方之旅”车队队员,并将有机会参加雪铁龙WRC车队考试资格,成为“WRC车王”勒布的战友。

关于活力宝贝,凡年龄在18-28周岁的女生只要在活动官网的活力宝贝专栏报名、填写报名表、上传个人照片即可参加选拔。东风雪铁龙也为活力宝贝前三名准备了丰盛大奖——新萨拉·毕加索一辆、C2两辆,表现优异的活力宝贝还将有机会成为东风雪铁龙广告女主角和东风雪铁龙车展签约模特。

湖南卫视为活力车手活动精心策划了特别节目,表现出众的活力车手和活力宝贝将被特邀参加《勇往直前》特别节目录制,与当红影视明星面对面探讨百味人生。

杭州报名热线:浙江宝雪龙88011118、浙江富通85380300。

技术是讴歌的核心竞争力

近日,在Acura(讴歌)SH-AWD媒体试驾体验会上,Acura(讴歌)事业部部长清水保匡先生对Acura(讴歌)品牌进行了深入的诠释,谈得最多的是“技术”。本田是一个以技术见长的企业,从喷气飞机,到全球率先实现商品化的零污染燃料电池汽车,再到全球最先进的类人型机器人,本田都以独到的技术而著称。对于豪华品牌Acura(讴歌),本田更是不遗余力地投入了最先进的技术。清水保匡说,技术是Acura(讴歌)品牌最核心的竞争实力,全球首创的SH-AWD超级四驱驱动力自由控制系统等技术正是这种实力的体现。技术实力让后发的Acura(讴歌)在豪华品牌林立的北美市场开创出一片天地,技术也是Acura(讴歌)在中国市场稳健、务实的最大底气。

吉利“金鹰”1.5L杭州上市

9月20日,吉利“金鹰”在杭州上市。吉利经销商杭州昌恒汽车贸易有限公司相关负责人介绍,“金鹰”是吉利今年全新推出的一款车型,手动标准型售价5.38万元。吉利这次装配在“金鹰”上的4AT自动变速器属于Z系列闭锁液控4速自动变速器,具有换挡平顺、可靠性强、噪声较低等特点。该车60公里/小时等速油耗仅4.6L/100KM。此外,吉利“金鹰”外观借鉴雄鹰个性元素,阳刚、俊朗;内部空间也达到最大化,空间最高容积达到1152L,创下同类车型之最。

广本之田举办雅阁安全试驾

9月30日,杭州市公安局交警支队江干、下城、下沙、余杭四大交警大队联手和广州本田之田、和田两家特约店,在杭州口岸国际物流中心广场,举行杭州驾驶安全宣传活动暨第八代雅阁安全试驾会。本次活动以“关注安全,关爱生命”为主题,来到现场的近200位参与者,在“关注安全、关爱生命”承诺的横幅上签下了自己的名字。本次试驾会通过第八代雅阁解剖车的细致展示以及现场专题片的动态演示,深度聚焦了第八代雅阁在安全性能上的特点。

■时报驾校联盟

时报驾校联盟秋季行动
学驾3390元还请你看电影

时报驾校联盟经过前两个季度向读者的回馈,已经让时报很多读者享受超低的学费和超高的培训水平。随着天气的逐渐转凉,越来越多的人希望我们再推出一期低价学车活动。广大驾校也确实拿出超值的价格,继续为读者服务。

优惠价格:手动挡3390元(含场训3小时),自动挡4018元(含场训3小时)。

学车场地:机场路及三墩等都拥有经政府部门批准的大型中心训练基地。杭州广大驾校是由全直营教练车辆组成的杭州市区唯一的优秀示范驾校。驾校所有车辆均安装了GPS全球定位系统,实现车辆定位、超速报警、盗窃报警、疲劳报警、报表统计等各种管理功能。

参加团购的学车者,办理全部手续后,即可凭有效单据在驾校领取价值180元(60元×3张)新华影都的现金抵用券(低用券使用说明权归新华影都)。

报名方式:青年时报汽车热线81779966

浙江车市止跌回稳的趋势在9月开始变得明显,自浙江省车管所提供的9月上牌量数据来看,环比8月份的上牌量只低了3%,而8月环比7月的这个数据是7%。以这个“回暖”的速度来计算,10月份的上牌总量有望小小地井喷一回。

不过,从7、8、9三个月的上牌量数据来看,浙江车市浮躁的“唯价格论”一再得到验证。凡是当月有大幅度降价的车型,上牌量均有大幅反弹,如浙江康达销售的中级轿车戈蓝,9月猛降4万,环比销量陡然狂增324%,在入门级轿车市场,这个现象则更为明显和普遍。

尽管“金九银十”过去了一半多,但浙江车市仍然处在不能否认的“淡市”,吹尽黄沙始见金,谁是经得起考验的真正的好车?只要看谁的销量在逆市上扬,谁的销量每个月都能保持稳定甚至节节攀升。分析数据,你会不得不叹服,“金字招牌”的确有底气,“铁饭碗”就是端得稳。

9月浙江主流国产车上牌量排名(单位:辆)

中高级车市	中级车	经济型车	A0级车
雅阁 1366	卡罗拉 1453	凯越 1855	POLO 636
凯美瑞 1197	福克斯 1057	伊兰特+悦动 983	新乐骋 367
奥迪 1009	明锐 453	骐达+颐达 831	思迪+飞度 344
马6 932	思域 437	桑塔纳 723	
天籁 742	朗逸 373		
锐志 564			
宝马 524			
蒙迪欧 330			
领驭 306			

数据提供:浙江省车管所

压强定律

私家车保有量正在“爆炸式”增长,而消费者就像这场爆炸中裂出的无数小碎片,他们没有特别强烈的品牌认知度,按物理定律来看,哪里的压强低,这些小碎片就会飞向哪里,而突然大幅度降价形成的低压区,则更能吸引这些盲目乱飞的消费者。

9月上牌量前三名的冠军是三菱戈蓝,涨幅324%,只因为19.98的车,现在卖15.98万。亚军北京现代雅绅特,涨幅158%,因为它在9月份降价1.75万元,跌破6万,杭州韩通店单店一个星期就能倾销二十多辆,全省9月上牌量达124辆。季军标致206的销量也有134%的增长,这和206稳步的降价历程是分不开的。

在入门级轿车市场,这个“唯价格论”能得到更为广泛的印证。比亚迪F3白金版上月有过千元的现金优惠,还送交强险和装潢件,销量增长势头喜人,9月上牌量超越了8月的75辆,达112辆。本月初,比亚迪增配新白金版上市,定价在5.68-9.68万元,有望将竞争力再次提升。别克新凯越的降价也在9月延续,上牌量达1663台,终于找回了当年老凯越热销的感觉。马自达3 1.6在优惠9000元后,销量也立即回弹了35%。

高档豪车市场消费重心下移

9月,在相对稳定的高档豪华车市场也出现了小小的波澜,大排量顶配车型的销量持续两个月下滑,而入门级的小排量低配置车型却出现了大面积反弹。由于大排量消费税负升高的影响,消费大排豪车的客户纷纷转向低排量低价格的同品牌产品,时报所做过的预言得到了验证。高档豪车市场的消费重心自此出现下移现象。

在宝马阵营里,最基本的320卖出了173台,而贵一些的325只有11台;5系入门级523卖出了257台,而525则只有40台。

奥迪的情况也一样,1.8T、2.0T的总销量超过500台,占奥迪品牌总销量的50%强,而排量达3.2升的奥迪只卖出28辆。

国产奔驰中,排量为1.8的C200K卖出75辆,占国产奔驰总销量的54%,而C300的销量只有49辆。

一方面是大量初级用户选择入门级豪华车作为人生第一件奢侈品,一方面是大量顶级用户因消费税影响“退而求其次”,豪华品牌市场的消费重心在将来预计仍保持下移态势。

“铁饭碗”得抢着端
“金字招牌”纯度高

“X三样”的把戏玩了不几年,一代代的消费者大多都跳不出这个规律,捷达、富康、桑塔纳,伊兰特、福美来、凯越,哪个不是个中高手?而近年来的家用“X三样”名号一直被福克斯、卡罗拉、307、新凯越和悦动反复争夺。今年9月,这三把交椅被福克斯、卡罗拉和新凯越坐上了。这三个车型的9月上牌量全都在千台上下,并在第三季度中持续环比上升。新兵如朗逸,老将如海马,都难望其项背。这A0级前三名中除卡罗拉出现小幅下滑外,08款福克斯因老款清仓,销量增幅一度达25%之多。普及型家用轿车的这个“铁饭碗”大家都要抢着来端,一旦端稳了,单店每个月完成百余台销量稀松平常,尽管不像豪华车那么赚钱,但也挡不住薄利多销的势头。

车市“金三样”这个金字招牌的纯度的确非常高,口碑越好,车型越经典,买的人也就越多,而买的人多了,自然也就加快了口碑的建立和传播。形成这样的良性循环并非易事,要竖起“金字招牌”,想端上“铁饭碗”,非得有几招绝活不可。

不过,安安心心吃着自己锅里的慢热车型和成熟老车型的日子过得也不错,骐达颐达依靠有条不紊的降价优惠措施,连续两个月未出现销量波动;迈腾、思域和锐志这样的慢热车型也在第三季度保持销量稳定,全省8、9两月环比销量差额居然不到10台,倒也颇值得玩味。

真正的好车端稳了『铁饭碗』
凡降价车型销量均环比上涨
浙江6月车市再次验证『唯价格论』