

车周刊 WEEKLY

2013年9月18日 / 星期三 / 责任编辑 / 王志红 / 朱颖一

市民热线: 66886688

质量好,价格低,大众认可度较高 1至8月份,这些车型持续热销

很多消费者买车的时候都会很迷茫,对比车型、仔细斟酌,最后还是下不了决心。因此,销量就成了买车时的衡量天平,间接地体现着大众的认可度,可帮助消费者做出正确判断。为此,记者搜集了5款1至8月份持续热销的车型,这些车型普遍质量好、价格低、大众认可度较高,希望对您选车有所帮助。

东风日产新轩逸

新轩逸+经典轩逸组合是东风日产车系里当之无愧的销量王。新轩逸+经典轩逸组合所覆盖的区间正好是大多数家庭的首要需求:省油+大空间,10至15万元的价格也合乎多数家庭购置首辆车的预算范围。另外,上半年新轩逸的促销政策也促进了销量的提升。

点评:东风日产车型向来以省油和大空间征服消费者,尤其是其节油性能在同级别车型中首屈一指。东风日产的发动机在业内率先采用全铝制,其CVT技术也率先实现配备在全系车型当中,在油价高企的今天,省油成为越来越多消费者选车购车的首要因素。



新福克斯

作为长安福特的重量级车型,新福克斯凭借其搭载的先进动力总成,为消费者带来更强动力和更低油耗。搭载2.0升GDi发动机的新福克斯,油耗较同排量非直喷发动机降低约5%,配合PowerShift 6速双离合变速器,可实现低至6.8升/百公里的综合工况油耗。而搭载1.6升Ti-VCT发动机的新福克斯配合PowerShift,综合工况油耗可低至6.4升/百公里。同级领先的燃油经济

性大大降低了消费者的用车成本,深受广大车友们的喜爱。

点评:福克斯从进入中国市场以来,一直备受追捧,销量一路飙升。新福克斯能带来如此市场反应其实也在意料之中,其代表了长安福特多年来的研究成果。新福克斯刚上市就成为福特车型的有生力军,与其多年来打下的市场基础密不可分。



帝豪EC7

外观、空间和动力是这款车的3大杀手锏。这款车成熟大气的外观完全摆脱了模仿的印记,传统稳重符合消费者的审美观。2650mm的轴距是EC7在同级别车型中的优势,宽松的空间让驾乘更舒适。EC7搭载吉利自主研发的发动机,其最大输出功率高达102kW/H,最大扭矩172N.m。所谓得发动机者得天下,在这款车上得到了最好的验证。

证。

点评:帝豪是吉利三大品牌的后起之秀,现在是吉利整体销量中占比最多的一款。这些年吉利在品牌的塑造和产品品质上的进步有目共睹,从这款车的外观、动力、内饰以及配置上,看得出吉利在其身上下的工夫不少,加上亲民的价格,得到消费者的青睐就自然而然了。



上海大众New Polo

作为精品小车的典范,上海大众Polo品牌自进入中国市场以来,便始终位列细分市场的第一销量阵营,指引着潮流走向。精准的市场定位和丰富的产品矩阵则是其成功的秘诀。据有关数据显示,2013年以来,Polo品牌两厢车型月销始终过万辆,6月销售13235辆,上半年累计销量达到85294辆,彰显出强大的市场号召力。如今,Polo家族拥有Cross Polo、Polo GTI和

Polo 2013款三位个性鲜明的成员,它们完美传承着Polo品牌年轻时尚的精髓,又具备各自的专属特质,为不同个性和气质的年轻人群提供了丰富的购车选择。

点评:明朗精确的定位和完备丰富的产品线成就了Polo品牌市场风向标的美誉。相信凭借这些优势,面对更广阔的市场机遇和挑战,Polo品牌将延续优异成绩。



全新桑塔纳

桑塔纳对于大家来说并不陌生,现在,桑塔纳在中国已造就了单车型销量超400万辆的骄人业绩,见证中国社会的点滴变迁,记录了上海大众每一步坚实成长。也以实力铸就了经典,成就了中国汽车行业里程碑式的发展。

点评:全新桑塔纳,创造了结实成

熟的大气外观、创新灵动的驾驭感受、赏心优雅的质感内饰、舒适实用的智能享受、可靠全面的安心体验。所有的一切,只为延续经典,超越传奇,从多年前的大众平民车,到现在的档次全面提升,桑塔纳在消费者心中的地位无可替代。



汽车三包 十一实施 部分车商提前探路

尽管酝酿8年之久的《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》(以下简称汽车三包)要到10月1日正式实施,但不少车商已闻风而动。

记者昨走访我市汽车市场了解到,不少汽车品牌已率先推出各自的三包服务细节,同时升级旗下品牌售后服务政策。

部分车商抢先迈入 三包大军

凡在金九购车的所有车主,将提前1个月享受三包政策的暖心保障。8月30日起,瑞安红升奔驰4S店跟全国各地的奔驰4S店一样,正式推出汽车三包服务政策。

据了解,进入9月以来,车企这种提前实施三包的举措更是密集对外公布。在一汽大众瑞安国荣4S店,记者留意到,该车型已于9月2日推出汽车三包服务,并制定了相关细化规则。

根据一汽大众三包政策规定,今后购车的用户均将享受3年或10万公里的车质量问题免费维修服务,以及2年或5万公里的有条件车辆更换或退货保障。此外,对于营运车辆、公务车辆,该车型也提供1至3年不等,或10万公里的保修服务。这是为提高消费者的满意度,但也不可避免地给车行带来一定的挑战。该店销售人员称。

此外,我市东风本田、别克、雪佛兰等多家4S店也开启三包模式,且大部分企业标准高于国家标准。提前推出三包政策,一方面破解了目前市场面临的难题,促使消费者尽早做出购车的决定,另一方面也可借机向外界展示品质形象。我市汽车经销商们非常赞成车企的抢先三包行为,提前推出是非常好的营销措施,不仅能有效吸引客户眼球,增加销售量,更能提升品牌整体形象。

实施 三包 为车主带来利好

像家电一样实行三包政策,对于不少车主来说是利好消息。计划在年内买车的市民李小姐告诉记者:三包实施后,意味着买车可以包退包换了,明显加大了对消费者权益的保护力度。

也有消费者担心三包规定会不会增加成本,从而导致车价上涨?对此,我市各大汽车经销商相关工作人员均明确表示,目前不会提高汽车价格,而且在近期内将结合中秋、国庆双节推出系列优惠活动。有汽车销售人员表示:如今汽车市场竞争激烈,汽车价格不会因为三包政策实施而出现较大波动,消费者不必过于担心。

为保障三包政策的顺利实施,目前,我市各大4S店正在紧锣密鼓地积极练兵,确保服务提升和优化。我们已提前展开培训,今后销售人员在卖车之前,都要跟消费者讲清楚三包权利。一汽大众瑞安国荣4S店负责人告诉记者。

因为9月尚处于三包的试水期,所以即使获得厂商承诺,消费者也应谨慎购车。业内专家建议,如果消费者要在这个月买车,在签订汽车买卖合同时,应和4S店充分沟通,并把车企提前执行三包的事实写进去。

(本版文字 陈丹丹)