

汽车旧机动车回收增长 零售增速回落

“汽车销售增速回落,是1-2月我国消费市场重要特点之一”。这是国家商务部市场运行司负责人日前介绍今年我国消费市场运行情况披露的信息。这位负责人还介绍说:“1-2月,限额以上单位汽车销售额同比下降1%,同比增速回落0.4个百分点。若扣除汽车影响,社会消费品零售总额增速与上年同期持平。”言下之意,受“汽车销售增速回落”影响,已经波及整个社会消费市场运行态势。

商务部另一部门——市场体系建设司,于日前首次公开月报全国旧机动车回收信息:2月份,全国机动车回收9.7万辆,同比增长70.1%,其中汽车7.9万辆,增长65.9%;摩托车1.8万辆,增长91.7%。按汽车类型分,客车回收6.4万辆,增长65.3%;货车1.2万辆,增长60.0%;挂车0.1万辆,增长99.2%;专项作业车0.1万辆,增长67.3%。1-2月,全国机动车累计回收数19.3万辆,增长16.3%,其中汽车16.1万辆,增长12.3%;摩托车3.2万辆,增长41.7%。照车辆类型分,客车回收13.0万辆,增长14.1%;货车2.4万辆,下降0.7%;挂车0.2万辆,增长20.5%;专项作业车0.3万辆,增长18.3%。 张伯顺

东本UR-V上市 中型SUV市场竞争加剧

3月18日,东风本田旗舰SUV车型UR-V正式上市,新车定位为五座中型SUV。此次推出240TURBO、370TURBO即1.5T、2.0T两种动力,有两驱、四驱版本可供选择,并按配置的不同分为五款车型,售价为24.68万-32.98万元。

外观方面,UR-V整体设计更偏向时尚风格。其前脸采用了更多CONCEPT D概念车的设计理念,刀锋式全LED大灯非常犀利,大嘴式前格栅造型十分个性。尾部则使用了时下较为流行的贯穿式尾灯设计,



后保险杠同样采用了全新的样式,两侧双边单出式尾排边缘采用镀铬处置。新车车身长达4825mm,轴距2820mm,与姊妹车型冠道相比,UR-V长度上增加9mm,高度增加1mm,宽度和轴距保持一致。

内饰上,UR-V基本和冠道保持一致,配置了大尺寸中控触摸屏、三辐式真皮多功能方

向盘灯。UR-V还配置了Honda SENSING安全超感系统,其中包括自适应巡航、车道偏离预警、车道保持、防碰撞预警等多个高科技配置。

动力方面,UR-V分别搭载了1.5T和2.0T两款地球梦发动机,其中1.5T发动机最大功率为193马力,峰值扭矩240Nm,与之匹配的是CVT变速箱;2.0T发动机最大功率为272马力,峰值扭矩达到370N·m,与之匹配的是9速手自一体变速箱,且将提供多路况适应系统。 姚琼

上汽大众途昂3月29日强势来袭

去年11月,上汽大众旗舰大型SUV Teramont途昂在广州车展首发亮相,吸引了媒体和消费者的强烈关注。3月29日,途昂即将正式上市。新车将提供530V6(2.5T)、380TSI(2.0T高功版)、330TSI(2.0T低碳版)三种动力,计划共推出9款车型。日前, Teramont途昂展车已陆续到店。

作为一款全尺寸大型SUV,大众途昂造型大气硬朗,展现强者风范;其车长超5米、轴距近3米,保证了宽敞舒适的车内空间。此外,新车还搭载了大众全新EA390 2.5T V6涡轮增压发动机,并拥有12.3英寸全数字液晶仪表等上汽大众车型首次应用的科技装备,彰显旗舰SUV的身份与定位。



盈佩瑞真引入欧洲先进汽车物流

欧洲物流业领先者Imperial和瑞真实业强强联手,盈佩瑞真上海汽车物流公司日前成立。

作为欧洲领先的汽车物流供应商之一,Imperial拥有深厚经验和整合供应链的专业技术,以科学的货运模式、灵活的经营方式、先进的货运装备和现代化电脑管理技术相配套,为所有知名德国汽车制

造商提供复杂、高度智能化,由计算机驱动的物流服务。此次合作有望把欧洲汽车物流的先进技术、装备、资源、资本等整合服务于中国汽车物流行业。瑞真实业是中国汽车物流领域的知名企业,服务网络覆盖26个省份,近1300余家4S店。仓储总面积近20万平方米,物流专线46条,为客户提供仓配一体化服务。 余音



最新数据显示,途观2月实现销售19303辆,同比增长57%,以超第二名44%的优势蝉联国内合资SUV市场月度销量冠军。至此,途观前两个月累计销售50395辆,继续领跑合资SUV市场。

今年1月上市以来,全新途观L以升级的卓越品质与全面均衡的综合实力,赢得越来越多消费者的青睐,2月销量环比增长近60%,涨势迅猛。途观丝绸之路版同样表现出色。途观前两个月累计销售已经超过5万辆,为2017全年良好的销量表现奠定了坚实基础。 捷升

比亚迪秦100竞争力分析: 再战江湖主要靠王者气质

比亚迪秦100一上市,就成了国内插混新能源车界的热门话题。变得更加有时尚感的外观和内饰,极具个性的中文车标,中控12.8英寸的抢眼大屏,以及100公里纯电续航里程……无一不让人感受到比亚迪在这款车上的诚意。尽管很多人还是习惯以“全新升级”的说法来形容这款新车,但究其本质而言,其实不亚于合资车的“换代”概念了。

更值得关注的是价格。据说在秦100售价发布的那一刻,现场经销商、迪粉和准车主们掌声如雷,欢呼声一片。诚然,秦100的价格放在当前插混新能源车市场里,极具吸引力:官方指导价20.99万,扣掉3.6万元的政策支持,免交约1.7万元的税费,并可享受0利息(24期)、日供100元的金融购车优惠政策,秦100的价格很有诚意。

那么,仅凭“换代级”的产品变化以及诚意的价格,秦100就能继续大展拳脚了吗?显然现在断言还为时尚早,但秦100与生俱来的六大“王者气质”,确实能护航其一路大卖,下面请听分析。

首先,比亚迪秦100中国插混新能源车当之无愧的“普及王”。

托时下的热播剧《大秦帝国》的影响力,相信大家对于秦王朝在中国历史上的开创性并不陌生。而比亚迪秦100年如其名,早在2013年一登场就开启了中国插混新能源车的普及时代。在那个年代,混动新能源车在市场上寥寥无几,自主品牌的混动汽车更是只有秦一家。但凭借先进的科技,5.9秒的加速,以及纯电驾驶带来的低用车成本,秦一登场



就成为供不应求的抢手车型,并且迅速形成了消费趋势:中国出现了抢手的新能源车。许多原本对新能源车存疑的消费者,不仅因为秦而改变固有观念,而且还成为了新能源车的推广者,纷纷拉亲友加入插混车的购买阵营。从这一点来看,“中国新能源车消费潮由秦而兴”的地位毫不为过,这也恰好是秦100再战江湖的市场地位背书!

其次,比亚迪秦可以算得上是销量和口碑的“双料王”。

自秦品牌问世以来,目前累计销量已经近7万辆,可谓是国内市场保有量领先的插混新能源车。相信随着秦100的上市热销,这个数字可能还会不断上涨,并继

续保持领先的态势。而秦的市场口碑也随着销量的攀升而节节上涨——对于消费者而言,一款卖得极好的插混汽车自然不是一个坏选择,从而坚定购买决心。

同时,升级而来的秦100,把“里程王”和“节能王”的地位发挥到了极致。

前期的比亚迪秦的纯电续航里程为70公里,领先于许多国内主流的50-60公里标准。这次,秦用100公里的纯电续航里程再续王者荣耀,并把这一领先优势严重扩大,短时间内几无对手。而与“里程”伴生的就是“节能”——从理论上来说,秦100完全可以实现日常纯电驾驶,而电费几何,油费几何,相信很多消费者就会感受到用车成本的优势了。另外,纯电续

航里程长,意味着原本一天一充的节奏可以舒缓到2、3天才充一次电,消费者将可享受更加便捷的用车体验。

而为了强化优势,比亚迪在秦100的底盘结构、EPS转向程序、电子控制程序等多个部分进行优化,并将前悬挂的横向稳定杆连接位置由摆臂更换到减震器上,后悬挂则升级成高性能的多连杆独立悬挂,整车操控性、过弯稳定性及舒适性得到了极大提升。事实上,在正式上市前,秦100已经率先参加了中国汽车拉力锦标赛,不仅顺利完赛,还夺得了多站的SAE组冠军。这样一来,许多既追求加速感又有环保头脑的消费者,会理所当然的选择比亚迪秦100:毕竟是20万不到、激情驾驶和绿色出行就可兼得的新能源车只此一家。

在秦100的背后,能深挖出其强横实力,可谓是“霸气侧漏”。因此,秦100上市后或仍将继续保持畅销态势。对比亚迪而言更重要的是如何进一步整合秦100林林总总的产品优势、品牌背书和口碑效应,最终为秦未来几年、甚至十年的长远发展夯实基础。

