

8月19日,在江铃汽车位于南昌的小蓝工厂,福特在华布局的又一款重量级SUV——全新福特撼路者下线,并公布预售价区间为26.98万-36.98万元,新车将于10月上市。

在下线之际,福特撼路者正式公布了车身详细参数,车身尺寸分别为长4892mm,宽1862mm,高1837mm,轴距更是达到了2850mm,成为今年7座SUV中轴距最大的新车之一。除了三款不同配置的车型外,撼路者还将提供一些极富竞争力的选装配置,充分满足消费者的个性化选购需求。

福特撼路者搭载的全新2.0升EcoBoost涡轮增压汽油发动机是福特专为中国市场量身定制,可提供180千瓦输出功率和360牛米的峰值扭矩输出;2.2升TDCi涡轮增压柴油发动机为福特目前的全新柴油发动机,能够提供118千瓦的最大功率和385牛米的峰值扭矩输出,并拥有同级最佳的

8月20日,广汽本田第六届“喜悦之星”销售精英大赛总决赛在广州鸣金开锣,来自全国23个赛区的30名晋级选手齐聚羊城,巅峰对决。最终,来自东莞金美店的刘群群过关斩将夺得冠军。此次大赛是广汽本田在“互联网+”时代联动线上、线下资源,实现特约店数字化营销、服务升级的一场练兵,



燃油效率。

坚固的框架式车身结构、强大的四轮驱动、先进的TMS路况实时管理系统以及多项业内领先的智能科技配置都助力福特撼路者成为一款全路况极智SUV。其中TMS路况实时管理系统大大增强了车辆的越野能力,驾驶者可以通过选择包括公路、泥地/草地/雪地、沙地和岩石山地四种不同的预设驾驶模式,同级别最佳的227mm

的离地间隙,800mm的涉水能力,从而让车辆能够在不同路况下都发挥出最佳的性能。

福特撼路者还搭载了多项业内领先的智能科技配置,如自适应巡航控制系统,福特SYNC2车载多媒体通讯娱乐系统,以及同级车型首次搭载的弯道控制系统,车道保持辅助系统,盲区监测系统和侧向来车警示系统,使得全新福特撼路者成为同级SUV细分市场

中最智能的车型之一。

要说竞争对手,江铃福特撼路者显然是冲着一汽丰田的普拉多去的。从撼路者公布的预售价格看,其顶配价格36.98万元恰是普拉多最低配的价格,而撼路者最低配的预售价格仅为26.98万元,比普拉多的最低配低了整整10万元。福特撼路者这种杀伤性的定价策略,无疑会令丰田普拉多感到非常难受。

罗裕

广本练兵抢占营销高地

以期打造更加卓越的销售服务体系,抢占数字化营销高地。

随着成长在互联网时代下的80、90后年轻一代消费者逐渐成为汽车消费主力,其购买行为日渐呈现“线上决策、线下体验”的趋势。对此,广本在大

赛中增加了对互联网电话营销客户从邀约到店环节的考评,将客户服务从展厅延伸到互联网,建立了从网络集客、电话邀约,再到实体店欣喜体验的“e销售流程”,“欣喜服务”实现数字化升级。

此外,广本已不断探索和尝试互联网时代下新的销售服务模式,如在天猫开展整车预售、上线售后服务等。今年以来,中国车市面临着下行压力,广汽本田却延续着上半年的增长势头,逆市飘红:1-7月全系列产品累计销量28.7万辆,同比增长37.3%;终端零售量为33万辆,同比增长45.6%。

姚琼

江铃与福特的战略合作始于20年前的1995年,如今20年过去了,2015年8月19日两位合作伙伴再次回到合作出发地,在江铃汽车位于南昌的小蓝工厂正式下线了福特在华布局的又一款重量级SUV——全新福特撼路者。对二者而言,撼路者已经不仅仅是一款单纯新产品,还标志着二者的合作领域从轻型商用车扩张到了乘用车领域,也拉开了福特与江铃合作全新时代的序幕。

笔者认为,撼路者下线的最大意义也许不在于车型本身,更在于福特东西双擎战略的大幅提速。

众所周知,大众有南北大众、丰田有南北丰田,或许从8月19日起,我们可以改称福特为东西福特了。

此前,福特在华乘用车业务驱动引擎完全依赖于西南的长安福特,而如今位于东南的江铃福特加入后,将会由单擎变为双擎。

江铃与福特的合作近年来正在稳步推进。去年,福特第三次增持江铃股份2%的股权,以32%的股比成为江铃股份汽车最大单一股东。目前,双方合资兴建的江铃小蓝工厂已正式启用,撼路者将在这一基地投产,新车上市后将与全顺等商用车同渠道销售。

江铃汽车总裁陈远清此前明确表示,为了更好的销售这款产品,江铃将对目前福特渠道经销商进行调整,“未来这些已有的和新增的经销商将一起销售全新撼路者及全顺两个品牌的车型,但会是两个团队。”

从车型导入的战略思路看,撼路者或许只是双方乘用车战略合作的“探路者”,未来应该会有更多新车导入。在参观工厂时,车透君便获悉未来还将有一款城市SUV导入,内部代号N330,更为上量的车型也许还在后头呢!此外,大型MPV福特Torneo,预计明年也将于江铃国产上市。

回望目前福特在华的SUV车型,大多是以翼虎为代表的城市SUV车型,而撼路者的硬派风格可谓是另辟蹊径。不过,从此衍伸分析,未来福特如何有效区隔东西福特的产品规划,并有效地避免“窝里斗”将会是棘手难题之一。

罗裕

撼路者之后,福特有了东西双擎

固特异最静音轮胎御乘II代荣耀上市



今年6月,固特异再次实现全新突破,正式推出其有史以来最静音的豪华轿车轮胎——固特异御乘II代轮胎,为车主们带来静音舒适的愉悦驾乘。新轮胎采用了固特异最新一代“静音胎面”设计,旨在最大程度地降低轮胎噪音,让旅途从此多一份宁静。

固特异中国区乘用车轮胎事业部副总裁黄锦松先生表示:“固特异的目标就是要带给车主们更多的享受。御乘II代轮胎能够更大程度的降低行驶噪音,带来安静愉悦的驾驶体验。作为固特异有史以来最静音、最舒适的豪华轿车轮胎,我们的工程师还为御乘II代轮胎开发出了性能更优异的新型胎面配方,为轮胎湿地刹车树立了新标准。”

御乘II代轮胎引入了更为优化的胎体结构,最突出优点是能够减少路面震动的传递,从而进一步提高驾驶舒适度。此外,安全一直是固特异轮胎设计的根本,御乘II代轮胎将豪华车轮胎的湿地刹车性能提高到了一个全新的水平。

据了解,“静音胎面”设计在第一代固特异御乘轮胎中首次推出,之后又应用到了御乘SUV轮胎上。随着御乘II代轮胎的推出,此项技术得到了进一步改进,确保能够大幅降低轮胎噪音,是固特异有史以来最静音的豪华车轮胎。“静音胎面”设计主要包含以下3大组成部分:1.封闭式沟槽能通过减少胎面空气横向流动,有效

降低胎噪;2.封闭式胎肩能防止噪音辐射传播,降低车外噪音;3.连贯的胎面肋条花纹和多花纹块设计能减少胎面变形及胎面不均匀磨损,确保整个使用期稳定的低噪音水平。

与此同时,御乘II代轮胎采用优化的胎体结构,极大的降低行驶过程中轮胎的震动,从而使固特异御乘II代轮胎具备了行业领先的性能,提高了驾驶舒适度。设计上,它增加优化胎腔设计,优化轮胎接地面积和压力分布,减少因不规则磨损而产生的震动,并且加厚的基部胶以及帘布层与内衬之间的隔离胶,增加轮胎隔离结构,起到缓冲和减震的效果,子口钢丝束外包层厚度均一,保证轮胎与轮辋之间均匀接触,减少震动传递,让驾驶更舒适。

值得一提的是,固特异在开发相关道路安全的轮胎技术方面一贯领先,这一优势在御乘II代轮胎中得到了延续。它采用了抓地力极高的全新胎面配方,改善了湿滑路况条件下的抓地性能,湿地刹车距离缩短约1.5米。

除此之外,御乘II代轮胎采用的冷基部胶及空气动力学胎肩设计,还能够有效提升燃油效率,连贯的加强筋设计,增强了转向刚度,使轮胎转向时反应更迅速,从而拥有优良的干燥操控性。

固特异御乘II代轮胎适用于16至18英寸轮胎,其多种规格可满足主流豪华轿车的需求,是更加静音和更加舒适的一款轮胎。

上海大众汽车7月零售118,989辆 位列国内乘用车市场前茅



8月11日,全国乘用车市场信息联席会发布2015年7月销量数据。在目前国内宏观经济下行,整体车市下滑的情况下,上海大众汽车在终端零售市场表现良好,以118,989辆的终端零售销量,位列国内乘用车市场前茅。

大众品牌7月零售100,576辆。其中,Polo零售12,462辆,摘得A0级市场销量第一;在A级车市场,Santana家族实现零售17,832辆;而在7月迎来家族焕新的Lavida家族也交出了29,845辆的不俗成绩;Lamando凌渡自年初上市以来表现稳健,7月零售7,457辆;在B级车市场,Passat帕萨特以11,420辆的销量成绩蝉联第一;在MPV市场,Touran途安零售3,238辆;在SUV市场,Tiguan途观单月零售18,157辆,持续领跑细分市场。

斯柯达品牌7月零售18,413辆。其中,Octavia全新明锐市场表现稳健,零售10,504辆;Rapid家族7月实现零售4,443辆,保持良好态势。

相较于销量数字,上海大众汽车更看重终端市场的反馈,并积极帮助经销商保持健康良好的运营,从而为消费者

提供更满意的销售及售后服务。面对激烈的竞争以及车市新的变革与挑战,上海大众汽车将继续以用户需求为导向,向市场推出更多的新产品,满足消费者更加多元化与个性化的用车需求。

