

日系车市场全面回暖尚需时日

根据2012年11月份中汽协《产销快讯》数据和该月日系车经销商信息,日系车市场有所好转,人气有所提升,主要反映在销量大幅反弹,紧俏车型再现优势,库存压力减小。

在日系车具有传统优势的广州市场,尽管限购已经数月,多数日系车4S店仍反馈称,11月份以来客户到店率明显提升,到店询价的、参加试乘试驾的、开票提车的,陆续多起来了。有日系车企反映,多数4S店的经营已进入正常轨道。由于日系车企生产计划下调,有些日系品牌车源供应紧张,紧俏车型货源告急。

中汽协产销数据佐证了日系经销商反馈与日系车企感受是互相吻合的。9、10月份日系车企在华遭遇滑铁

卢,销量和市场份额大幅缩水。但11月份情况大变,销量及其环比均明显反弹,南北两丰田以及东风本田三位数大幅增长,东风日产和广汽本田,以及马自达等也有两位数增幅。

在日系车开始反弹的同时,紧俏车型再度显现市场优势。日系轿车被挤出轿车销售十强,已有3个月,但日系SUV仍具较高的竞争实力,本田CRV、日产逍客、丰田RAV4和汉兰达在SUV销售十强中,占据四席。MPV销售十强中,有丰田的逸致,以611.39%超高环比增幅,居MPV市场之首;又以22.24%的前11个月累计增速,令人瞩目。

由于多数日系车企应对危机,下调生产计划,紧俏车型11月份的销售

远高于当月产量。市场稍有启动,就显车源紧张,部分车型告急,客户难以现货提车,等待时间达半个月甚至更长。

日系车企在最困难时刻,无奈减缓了生产节奏,同时开始了危机公关并加大营销力度。丰田的“客户零负担”,完成了对全国受损车主的全部补偿或车辆更换;马自达和本田诸多车型让利销售、现金返现以及额外置换补贴等,收到了较好的市场效果。除一汽丰田和一汽马自达产大于销外,其余日系车企去年11月均销大于产,销售率之高,实属罕见。东风日产139.39%、广汽本田174.98%、东风本田166.34%、广汽丰田149.60%、长安马自达258.82%,如此畸高的销售率,

清空了非正常库存,库存压力减小态势凸显。

11月份日系车市场的大反弹,广州车展起了推波助澜的作用。有人据此称“广州车展是日系车市场回归的转折点”,笔者以为,如此判断似乎早了点,真正复苏和全面回暖尚需时日。

首先,日系车企悉数出击广州车展,众多新车型发布或投入入市、多家企业公布在华发展战略,逆势投入新技术和研发资金,表明在华长期发展的信心和决心,此举有力地改善了日系车企形象。但日本当局引发的钓鱼岛事件走向不明朗,仍将给日系车在华销售带来阴影。

其次,去年11月份日系车市场的反弹,是9、10两月低基数上的反弹,预

计12月份销售环比,难于保持两位数甚至三位数增长,单月和全年销售两个“同比”,依然会是下降态势,只是跌幅有所收窄。

再次,日系车企2011年受累于“3·11”大地震,2012年钓鱼岛购岛闹剧更使其雪上加霜。几乎所有日系车企,都不可能完成2012年度预期目标,需要一个调整和稳定的过程。

不过,在我国明确节能与新能源汽车技术方向后,日系车市场复苏之中,除了在SUV和MPV市场的若干优势,混合动力车更具领先优势,可以抢得市场先机。丰田混动已被全球市场认可,是实现节能效果最理想、技术最成熟的产品,2012年1-10月在全球销量达102.8万辆,自1997年以来累计销量更是高达460万辆。南北两丰田以及本田的混动车型已进入我国市场,如价格合适,将是突破当前日系车市场困境的突破口。

特约撰稿 张伯顺

2013款全新捷豹上海发布会上周于南外滩水舍举行。晚上,2013款全新捷豹XF/XJ成为当之无愧的焦点,而捷豹最奢华车型XJ巅峰创世版的亮相,也再次彰显了捷豹在豪华车领域的领先地位。活动



锦湖轮胎发布全新经营理念

锦湖轮胎日前在京举行了主题为“为了每一公里”的2012年终总结大会,锦湖轮胎中国区董事长李汉燮全面展示了锦湖轮胎近几年来转变发展思路的新成就和新进展,畅谈企业在新型市场环境下的发展与未来。

2012年是锦湖轮胎战略结构调整的元年,企业目标从提高市场占有率转向追求企业和市场的良性发展,将实现“顾客满意,品质至上”定为了第一要务,通过积极转变取得了突出的成果。在产品上,依托其在天津的国际化研发机构和专业化团队,优化产品结构,提高产品品质,并不断在高端产品发力,2012年推出的两款专为中国消费者量身定制的新产品取得了良好的市场反馈。在服务上,进一步完善了“VIP保障政策”为特色的服务保障体系,在轮胎售后问题上开辟了行业的先河,并率先向消费者推行大范围的保障承诺,将“三包”时间由行业普遍实行的3年期延长至5年。“品质锦湖”已经不只是口号,而是市场行为。

在2013年,锦湖轮胎将企业经营理念升级为“提升锦湖轮胎利益共享者的生活品质”,在未来的发展中,锦湖轮胎将更加重视企业价值的系统化建设,不断提升产品及服务品质,为消费者带来切实的消费价值;积极完善和优化企业的渠道经营及服务政策,为锦湖轮胎合作者带来更有利的发展价值;深入推进企业文化和环境建设,为锦湖轮胎的员工创造和谐、积极的工作氛围;持续投入社会公益活动,履行锦湖轮胎自身肩负的社会责任,实现企业的健康发展。

罗裕

2013款全新捷豹上海发布

现场,7位申城车主代表接过钥匙,成为2013款全新捷豹的首批车主。捷豹中国执行副总裁车艳

华女士在接受记者采访时表示,“2013年,捷豹将继续致力于中国市场,进一步推行Alive品牌理念,并推出一系列适合中国消费者的新车型。同时,也将推出全新铝质车身双座跑车 F-TYPE,以重返双座跑车市场。”据车艳华介绍,2012年捷豹汽车在华销量激增30%以上,目前捷豹在全国64个城市已有151家签约经销商,其中106家已投入营运。

2012年8月,2013款全新捷豹XF/XJ于成都车展

全球首发,一经推出便深受好评。全新捷豹XF/XJ在品质上有了一次全面的“提升”。动力上,在保留了原有的5.0升V8机械增压发动机的同时,全新捷豹XF/XJ引入了2.0升14涡轮增压汽油发动机,此外2013款XJ还配备了3.0升V6机械增压发动机,且均配备了八速自动变速器。同时,捷豹对2013款全新XF/XJ还进行了多项功能的升级,最早专属于捷豹J巅峰创世版的顶级Meridian音响系统现在已为这两个系列高配车型配备。

张云

奇瑞新风云2上海地区首发

奇瑞汽车上海联海宝山店上周正式营业。当天,奇瑞新风云2也在联海店内进行了上海地区的首发。此次上市的新风云2推出快意版、锐意版、畅意版3款1.5MTAMT车型,售价5.38万-6.98万元。

历经十多年造车经验的积累,奇瑞新风云2从造型、空间、安全、科技四大方面进行了52项全面升级,成为同级别车中外观时尚、轴距最大、安全级别较高的城市家轿,使之成为A0级市场自主品牌中的领跑者。

上海联海4S店成立于2001年,是奇瑞“钻石级”经销商。位于宝

杨路的奇瑞联海宝山4S店所销售的车型有:风云2、A3、瑞虎、A1、QQ系列、旗云系列及新东方之子,同时还为客户提供分期付款,接受客户各项委托,协助客户拍卖私车牌照,代客户办理车辆保险,事故理赔,车辆验审,上牌等一条龙优质服务。为庆祝新店开业,联海宝山店为来店购车客户

推出了送价值千元装潢礼包、报销车费、旧车置换另补贴2000元、来店修车减免100元工时费一次等优惠举措。

林夏



上海通用雪佛兰科鲁兹日前重磅推出WTCC王者量产版,新车在现有1.6L SE和1.8L车型基础上增加了“王者空气动力学套件”,官方指导价统一增加4000元,四款车型价格为12.39万-15.72万元。科鲁兹WTCC王者量产版将限量销售12000辆,即日起全面接受预订,2013年1月初可到店。

科鲁兹WTCC王者量产版继承了科鲁兹赛车基因,两者在车身架构、悬挂原理以及发动机和变速箱的安放位置上,均完全一致,动力操控方面也保留了科鲁兹原有的运动特质。

宝龙

丰田第十四代皇冠近日于日本正式上市,本次发布的新车型共分为Royal及Athlete两个系列。

第十四代皇冠车型长4895mm,宽1800mm,高1450mm(两驱版本)、1465mm(四驱版本)。混合动力版本采用搭载了新一代D-4S燃油直喷技术的2.5L直列四缸阿特金森森循环式发动机,与高扭矩电机组合,能够达到与V6 3.0L同水平的动力性能及同级别下排气量最优秀的环保性能。

江美

丰田第十四代皇冠发布



助力行业升级 惠及万千客户 大众推广创新二手车商业模式

尽管中国汽车市场开始步入了微增长,但二手车市场却是方兴未艾。2012年,中国二手车市场延续增长态势,交易量和交易额继续保持稳定增长,正朝着积极健康的方向发展。大众汽车凭借着对中国市场的深刻了解,敏锐地把握中国二手车市场的发展趋势和市场特点,其与中进汽贸联手打造的首家二手车批发与分销中心,这意味着大众汽车创新的二手车商业模式——“二手车批发与分销中心”正式启动。这一创新商业模式引入了国际知名二手车品牌Das WeltAuto,将有助于推动二手车市场发展的升级,促进二手车市场朝着国际化、规范化的方向发展。

在这套商业模式中,新车销售、二手车权威认证、二三级市场品牌二手车销售、B2B和B2C渠道等不同形态的业务实现了有机整合,建立起了一套良性的二手车商业循环体系。消费者、企业和行业都能够在体系内进行充分互动,最终实现各自利益的最大化。

全新二手车商业模式的启动,再次体现了大众汽车一直以来倡导的“创新、负责、价值”的品牌价值。据悉,在未来的几年里,大众汽车将在整个经销商体系内推广商业模式,推动二手车市场的升级,让更多消费者得到更加方便、快捷、高品质的二手车服务。

余音

林荫大道7折限量优惠

近日,安吉名流别克传出消息,现有一批特供版林荫大道享受7折优惠促销,数量有限,售完即止。旗下位于康定路1171号和铜川路1366号两家门店均有售。

别克林荫大道是上海通用旗下一款典型的美式豪华车型,适合行政和商务领域。该车搭载了以尖端科技打造的全新3.0L V6 SIDI智能直喷发动机,同时内饰和配置等也经过人性化的重新定义,标配了定速巡航、自动头灯和ESP电子稳定程序等。维修保养方面,厂家为林荫大道整车提供两年或2万公里质保。

“皇冠杯”高尔夫赛收杆

由中国高尔夫球协会主办、一汽丰田CROWN皇冠品牌冠名赞助的“2012皇冠杯中国业余高尔夫球城市精英挑战赛”总决赛日前在海南完美落幕。16位优胜者获得了CGA中高协认定积分,并将参加由皇冠品牌提供的新西兰高尔夫训练营活动。

自2007年首届“皇冠杯”车主高尔夫邀请赛以来,“皇冠杯”已走过6年的辉煌历程。2010年,这一皇冠车主内部活动升级为全国性赛事,并凭借其高规格、高竞技性的特点逐渐成为业余选手晋级职业赛的新途径。2012年,“皇冠杯”在参赛规模与赛事品质上再创历史新高,影响力更上一层楼,吸引了不少国际一流品牌的鼎力赞助,赛事更具国际性。

罗裕