

观致后发制人将推18款新车

观致虽然是一名后来者,但推出新车型的雄心却丝毫不小。9月17日,观致汽车在上海举办科技日活动,观致汽车副董事长石清仁在介绍平台开发战略中,透露了观致未来的新车计划。在规划中,观致的产品将涵盖A0级、A级、B级和C级车市场,共18款新车,其数量之多、规划之全,令在场记者惊叹不已。

其中,紧凑级平台是观致最先实现量产的平台,首款新车观致3计划今年第四季度在中国和欧洲同步上市。

而观致3所处的紧凑级车平台(CF11)规划了9款车型,除了观致3轿车版、观致3掀背版和观致3旅行版外,该模块化生产平台还将诞生SUV、观致3 coupe版及敞篷版、跨界旅行版,以及一款造型类似本田歌诗图的跨界车型。

观致的中级车平台产品的



轴距将比紧凑级大100mm,同样规划了3款车型,包括中型SUV、三厢版以及掀背车型。而A0级包含3款车型,分别为小型SUV、三厢车与两厢车。

另据观致汽车董事长兼首席执行官郭谦透露,观致目前规划的最顶端车型定位将与奥迪A6L、宝马5系看齐,除了三厢版

车型外,未来还可能推出一款中大型的旅行车。

石清仁在介绍平台开发战略时强调:“平台化研发是观致汽车的战略核心。这为观致汽车提供了大量的研发优势,有利于提升新车的研发效率,降低研发成本,以及对供应商资源的整合。”据介绍,得益于模块化平台

设计,观致车的轴距、轮距和底盘高度都可以有更大的多变性,其中轴距将覆盖2640mm—2820mm。

为了满足更多车型的动力需求,观致的规划中还将包括直喷、7速变速箱以及柴油动力,并将为混合动力车型装配四驱系统。

罗裕



上海大众途观销量突破 50 万辆

上市仅三年多的上海大众途观品牌累计销量已轻松跨越 50 万辆大关,在竞争白热化的国内智能 SUV 市场中稳居领军地位。其中,今年 6 月上市的全新途观,上市三个月累计销量已突破 5 万辆。通过外观、配置、安全等六大方面全新升级的强大产品力,以及国内规模最大、覆盖最广的营销与售后服务网络,全新途观实现了软硬实力的双重提升,开创了智能 SUV 市场向上突破的全新格局。

全新途观在外观上、在操控上以及配置科技等方面进行了全面的升级和突破。新车配有先进的 4 MOTION 智能全时四驱系统,搭配全新增配的方向盘换挡拨片,带来更富有乐趣的享受。在配置上,全新途观的全方位智能升级版 PLA 自动泊车辅助系统、新增的 DLA 智能远光灯会车跟车调节系统、同级首创的智能疲劳监测功能、最新版本的全能 ESP 车身动态电子稳定系统、全景电动天窗以及丹拿豪华高保真立体声音响等先进科技,成就了其作为智能 SUV 的市场标杆。

宝龙

上海大众汽车

SHANGHAI VOLKSWAGEN

www.svw-volkswagen.com

真实被唤醒

一切善与美都将复兴

全新桑塔纳，真耀来临！

真实，是所有善行的出发点，是一切美好诞生的源泉。无论现实多少喧嚣浮华，所幸我们身边，依旧有真挚的情感，有真挚温暖人心，有真挚灼见发出响亮的声音，正是这些点滴的内心之真，定义了我们时代弥足珍贵的求真精神！走过 29 年风雨，我们依旧相信：真诚的沟通能化解一切；纯真的天性无法用金钱购买；真才实学成为做人处事的根本；货真价实会是市场的主道，实践检验真理，真品质经得起时间的考验，而赢得人心与口碑，更是成功的真谛所在！

New Santana 全新桑塔纳

拥有桑塔纳 坐拥天下都不怕

上海大众星级经销商——上海申银汽车服务有限公司

销售热线：52906666 服务热线：52909999

公司地址：上海市普陀区中山北路2500号

Das Auto.

12 万-15 万元购车预算 2013 款 Mazda6 乃上佳选择

12-15 万元左右能买什么车?如果放在 6、7 年前,这就是一个典型的主流合资品牌家用紧凑型轿车的定位,算上购置税、保险等费用,购车总价肯定要在 16 万上下了。但对于很多中国家庭来说,“大”依然是一个重要的参照指标。时过境迁,过去高高在上的中级车型终于开始放下姿态,用更亲民的定价与优惠方案,拉近与消费者的距离。

临近“十一”,车厂频频推出优惠政策,Mazda6 作为一款主流合资品牌车型,也趁此之际进一步回馈用户,自 9 月 1 日起 2013 款 Mazda6 起步价调整至 12.98 万元,一举进入 A 级车价位区间,优惠政策不仅只此,其部分车型还推出了更加亲民的金融购车方案,提供了更具性价比的购车选择。

优势平台 Mazda6亮剑A级车市

为何选择此时买车?相当多的朋友异口同声:十一假期带家人出行。既然是举家出游,这就对车的承载空间,特别是后排空间提出了更高要求。作为中级车平台的 Mazda6,拥有充裕的后排空间,前排腿部最大空间为 380mm,后排腿部最大空间为 410mm,即便 178CM 身高的男士都可坐得舒舒服服。特别是后备箱容积达到了 500L,出门远行多带些行李毫无压力。

带着家人出行,安全当然是关注的重点之一。Mazda6 全车采用大量超高强度钢板,最高屈服强度钢板达到了 1480Mpa 的级别。在后防撞钢梁的设计上,钢板强度更是突破了 1500Mpa,可以有效吸收碰撞时产生的冲击力,再通过进一步优化车身结构,最大限度达到了“吸能”和“分散”的效果。另外,高配车型还装配了 6 气囊,给予驾乘者最高级别的安全保障。

驾驶乐趣是一辆汽车必不可少的部分,配备了双横臂式独立前悬架与 E 型多连杆后悬架的 Mazda6,凭借出众的弯道表现与驾驶性能被

以“科技·驭变非凡”为主题的比亚迪世界顶级技术解析会近日在深圳举行。比亚迪向外界发布了“驭变战略”,并再次阐述了绿混、绿净、TID 动力总成三项世界级技术,展现了其创新技术、战略布局和发展规划。会上,比亚迪总裁王传福多次提到,用户体验是技术创新的第一推动力。

据了解,比亚迪此次发布的“驭变战略”包含两大主题。主题之一是“双驱战略”,它展现比亚迪能源管理体系的布局,分为两个层面:一是在传统燃油车和新能源车两个层面都发展节能技术;二是在新能源车领域内,个人市场推广双擎双模,公交市场推广纯电动车。其中,双擎双模技术是将发动机和电机两种力量相结合控制,具有卓越动力性能和更低的油耗,兼具实用性和便利性,目前这项技术已经搭载在“秦”上。根据测试,秦的最大功率和最大扭矩达到 223KW 和 440Nm,0 到百公里加速时间仅为 5.9 秒。据悉,秦计划于今年四季度上市,主要面向个人用车市场。

“驭变战略”另一主题是针对汽车电子配置的“智能化战略”,比亚迪将利用旗下多个产业群的垂直整合优势,实现技术的集成创新与快速搭载。不久的将来,比亚迪车主可用手机云钥匙提前开启车内空调;来到停车场,没有 3G 信号的情况下,可用蓝牙钥匙解锁车辆,或者干脆走到车旁利用 NFC(近场通信)技术用手机“刷”开车门。据了解,比亚迪已经开始研发包括 NFC、自动泊车在内的更智能化汽车电子配置。

另据了解,近几年比亚迪在动力技术领域不断取得突破,已推出 1.5TI 涡轮增压缸内直喷发动机+DCT 双离合变速器总成,目前这套动力总成已广泛搭载于速锐、G6、思锐等车型上,接下来比亚迪还将推出 1.2TI、1.8TI,其 TID 动力布局初具规模。

姚琼

比亚迪汽车发布「驭变战略」

赞为“弯道之王”。因此,要是有朋友问,这个价位什么车开起来最“好玩”,Mazda6 一定是当仁不让的最好选择。

看配置更看品质。Mazda6 作为一汽马自达引入中国市场的第一部汽车,开辟了中级车市场运动型轿车的先河,自 2003 年上市至今已有 10 年,生产工艺日臻完美,能够赢得 70 万消费者的信任,就是其品质的最好佐证。

超低首付 超低月供 超长免息

简便、快捷,人性化已成为汽车金融服务的一种趋势,因此一汽马自达为不同消费者量身定制了 4 种金融专案。针对手头现金不充裕的消费者,可以选择超低首付 20%的购车方案,零手续费,还可享受 18 个月的免息贷款,每月还款 6300 元,优点在于超低首付不占用现金流,令消费者资金周转灵活。

如果用户选择首付 50%车款,可有另外 3 种方案任意选择,第 1 种,一年后一次付清尾款,在此期间享受零月供、零利息、零手续费;第 2 种,剩余尾款分 24 期还清,享受零利息、零手续费,月供只需 2900 元;第 3 种,享受超长 36 期免息期,低手续费,每月只需还款 2000 元,最显著的好处在于超低月供、还款压力小。

根据各汽车金融机构统计,分期付款买车的消费者已占购车总数的 20-30%,而这群体还将逐年递增趋势。新的购车方式正在悄然兴起,有些朋友不想一次性付全款,而是希望将一部分资金用于理财或其他投资,以获得更大收益,所以,消费者完全可以根据自己的情况,灵活选择金融购车方案。

12.98 万元的起步价与 4 种金融购车方案,都令 2013 款 Mazda6 的价值领先,直逼 A 级车市场,既然花同样的钱,还能享受低首付、低月供的便利,为何不选择一部品质更好、平台占优的 B 级车呢?