

# 新民晚报 | 汽车周刊 / 汽车资讯

## 43.5万销量创新高,同比增幅达37.6% 广汽本田强势回归提前布局未来

2013年是日系复苏年,亦是广本强势回归的元年,1-12月广本累计销量达到43.5万辆,同比增长超过37%。在快速提升销量、扩充产品线、把握“现在”的同时,2013年广汽本田“感世界而动”,前瞻性地布局移动互联网时代,加快导入新技术产品,实施“e动未来”项目,开展渠道变革,率先描绘未来汽车生活的美好蓝图。

广汽本田执行副总经理郁俊表示:“强势回归不仅是销量的提升和产品线的扩充,更是基于市场变化和用户需求的不自我超越。广汽本田2014年将进一步加快产品导入步伐,将上市4款新产品。同时稳步推进全新特约店建设以及‘e动未来’项目,以更多样的创新、更完善的体系、更快的发展步伐实现强势回归。”

2013年,国内汽车市场平稳回升,日系车企也加快了复苏的脚步,其中尤以广本格外引人注目。自去年9月份开始,广本连续四个月实现单月销量同比增幅超100%,全年销量达到43.5万辆,同比增长超过37%,为强势回归元年交上一份完美的“答卷”。在销量一路飘红的广本各车型中,中级车凌派、第九代雅阁的表现不俗。9月上市的第九代雅阁四个月的销量连续过万,实现日系中高级车在20万元



以上价格区间的“完美逆袭”。而凌派则上市不到半年累计销量突破9万辆,轻松摘得中级车1.8L细分市场单车型销量冠军。在“雅凌”组合带领强攻下,广本旗下车型也展现出均衡发展的强劲态势。与此同时,全新理念S1也以新生的革命性产品魅力助力理念品牌稳健发展。广本的“Honda”、“理念(EVERUS)”双品牌齐头并进正稳步发展。

在不久前闭幕的东京车展上,Honda等主要汽车厂家纷纷描绘未来,展示对未来汽车生活的思考,重新定义人车之间新的关系。为此,广本面对2014年以及今后的汽车时代,已在产品、服务、渠道三大领域提前布局,描绘出未来汽车生活的美好蓝图。新产品会更有“FUN”,更“懂”中国。2013年,作为搭载Honda“FUNTEC”技术的首批车型,凌派、第九代雅阁自上市后持续热销。在去年11月底刚结束的2013 Honda Meeting(Honda全球

媒体大会)上,Honda发布了包括涡轮增压技术在内的更多令人心动的FUNTEC技术的最新研发成果。广汽本田在2014年也将继续导入更多搭载FUNTEC技术的产品,并力争在未来设计出“中国首发,走向世界”的产品。在服务方面,广本也将迎来“私人定制”时代,并于2013启动实施“e动未来”项目。项目重点之一就在于提升消费者的互动体验,将通过先进的技术手段,让每一位顾客在购车、用车的全生命周期内,都能享受真正的VIP体验。在渠道建设方面,则更注重80后的情感共鸣。广本邀请享誉国际的日本设计大师黑川雅之以及国内一流的设计团队对全新建店标准进行创意和设计规划,从艺术、技术、产业和自然四个维度出发,诠释出“人文关怀”、“互动体验”、“绿色环保”三个关键词,以打造出全新广本特约店的面貌。在未来三年内,广本计划全面完成全新特约店的建设。

## Mazda6“六马献瑞”迎新春

2014年伊始,万象更新。一汽马自达为进一步回馈市场,在延续当前购车信贷政策的同时,强力推出了优惠幅度更大,涉及车型更多的“六马献瑞”活动:一马当先礼:购2013款Mazda6均可免费增配导航,对于车主来说原装的导航视觉效果远比支架外挂要好得多,而且性能也更稳定;玉马金堂礼:购2013款Mazda6、睿翼或者Mazda8均可享受最高24期0利息0手续费的金融政策,如此金融大礼将一直延续到2014年2月份,而此项已被熟知的大礼早已成为消费者最心仪的项目之一;车马盈门礼:购Mazda8均可获赠3000元加油卡,3000块钱的汽油可以供应一辆Mazda8奔跑接近4000公里,足够一家人春节期间走亲访友了;马到成功礼:“六马献瑞”期间,以旧车置换Mazda8最高可享10000元购车补贴,实实在在的万元补贴直接减少了购车支出;一马平川礼:在活动期间购买2013款Mazda6或者睿翼,均可获赠交强险,切实为消费者降低了用车成本;万马奔腾礼:活动中购买睿翼车型的任何一款,均可享10000元补贴,对于喜欢睿翼的消费者来说,这就是最实在的大礼。

可以说,一汽马自达的“六马献瑞”确实以更加亲民的态度,为新春佳节的购车者,平添了浓浓的年味和喜气。

### 品质为王:该出手时就出手

“此前的优惠政策已经让我准备动手买一辆Mazda6了,没想到一汽马自达又推出优惠幅度更大的‘六马献瑞’活动,真是时不我待,该出手时就出手了。何况,这绝对是一款经典的B级车,以12.98万元起的价格就能轻松得到,岂不快哉!”——作为“马粉”的刘先生,在购车现场兴致盎然地对记者表示。

产品过硬是赢得市场的不二法门。Mazda6是一汽马自达首款引进车型,开辟了中国车市运动型中级车的细分市场。从2003年中国市场面世,Mazda6风行十年,至今已经有80万车主共同见证了Mazda6在空间、

安全、操控性、整车品质方面的卓越表现。超大空间感受舒适从容:相比于A级车,新款Mazda6在车内空间上有先天的优势,拥有A级车所不能及的强大内部空间,前排腿部最大空间为380mm,后排腿部最大空间为410mm,即便180cm的身高都可坐得舒舒服服,特别是后备箱容积很大,达到了500L,方便储物。安全呵护悦享一路安心:Mazda6配置6安全气囊,安全系数领先同级。性能优越的悬挂系统唤醒驾驭天性:Mazda6双横臂前悬设计最大程度过滤掉颠簸路面的影响,保证了Mazda6最佳的稳定性和乘坐舒适感,被消费者誉为“弯道之王”。

### 高歌猛进:龙腾2013

在刚刚过去的2013年,Mazda6以卓尔不群的姿态,赢得了消费者的青睐:1-11月,Mazda6累计同比增长10.06%,其中1月份销量过万,刷新Mazda6上市十年单月销量纪录,9、10、11月更是连续三个月销量过万,实现高速增长,成为名副其实的“市场旺销车型”。

得人心者得市场。2013年,中国车市风云激荡,各类车企不断实施降价、促销策略,进一步加剧了市场竞争。舆论认为,Mazda6一路高歌猛进,捷报频传,不仅与其本身的品质超出了所在市场竞争对手一大截有关系,而且得益于其“接地气、聚人气”的系列营销举措吸引了大量消费者,Mazda6通过市场营销举措突出产品性价比,才赢得了目标消费的青睐。而本次“六马献瑞”迎新春促销活动正是这种营销举措的最新延续。

有专家评论认为Mazda6之所以龙年风行,还跟它很好地切合了一些典型用户的需求有关,比如,现在有一大批消费者“既要实惠又要品质”。看来,Mazda6不热销才怪呢。

在龙年开局之际,“六马献瑞”新春大礼,明白无误地显示了一汽马自达新年逐鹿国内车市的霸气与自信,令激战正酣的车市促销大战再起硝烟,更让一汽马自达赢得了人心,抢占了市场先机。

## 车险金钥匙服务,为“理赔难”解锁

——东广、太平洋直销车险联袂打造“驾车宝典至尊卡”

**惟有珍重托付  
方能放心交付**  
驾车宝典至尊卡 金钥匙服务

了解金钥匙服务  
致电 10108888-1  
或登录 10108888.com.cn

**太平洋保险 CPIC**

FM105.7 太平洋保险

**驾车宝典至尊卡**

3000 0000 1057

**驾车宝典至尊卡——至尊服务1+3**

- 金钥匙服务: 理赔事故处理、代办定损、车辆维修、委托垫付等一系列服务,为客户提供从事故出险到修车交车的全流程服务
- 加油返利 ● 商家服务优惠 ● 会员活动

扫描下方二维码  
即可关注太平洋保险  
在线客服微信

车险投保,已越来越容易。但车险理赔仍存在着“车险服务不到位、理赔流程繁琐、查勘定损不专业、车辆维修存在‘后遗症’、理赔款项拖欠”等问题。针对这一“顽症”,太平洋保险联合东方广播,推出了“驾车宝典至尊卡”。该卡包含了由太平洋保险独家提供的“金钥匙”服务,可为车险用户提供“事故处理、代办定损、车辆送修、修复交车、委托赔付”等全程协助或代办。

### ■ 事故处理不焦虑

遭遇车险事故,车主难免会恐慌和焦虑。而金钥匙服务,则可在车主报案后,派出服务专员前往事故现场,协助车主处理事故责任认定等一系列问题……全面解决车主的困扰,解放车主时间,让车主远离焦躁,坐享安心。

### ■ 查勘定损更精准

查勘定损时,若车主缺乏经验,会陷入定损金额不够修车或金额出错,须反复处理的困局。而“金钥匙”,则破解了这一难题:服务专员可凭借其专业的经验,查出显性、隐性的损伤,定损金额更为精准、充足,修车更有保障。

### ■ 车辆维修有保障

“金钥匙”服务,可杜绝一般车险服务中,车辆维修出纰漏的弊端。用户车钥匙一交,爱车即可在专业4S店进行维修,享受高品质的原厂件、原厂漆等零配件。同时,在整个维修过程中,服务专员将向车主全程通报维修进度等讯息,以保障用户利益。

### ■ 提车交车规范化

交车后、还车前,车主都不免为爱车担忧。对此,“金钥匙”服务有着严格的规范:车损等信息以“车辆交接单”详细记录,并经车主签字确认;各类证件和单据,将被一一核实;开车之前,规划行车路线以免车辆损耗;交车时,服务专员与4S店维修人员,遵循“双人交车”原则……周全规范下,尽可放心托付。

### ■ 代办理赔高效率

理赔款项支付慢,也会让车主等到心焦。而一旦有了“金钥匙”服务专员,凭借其熟悉流程、经验丰富的优势,理赔款项支付的效率将大大加速,更可免除反复,让车主坐享赔付到账,无需忧心。

### ■ 礼享年末 更惊喜

现在拨打10108888-1,加入太平洋直销车险,即有机会获得“驾车宝典至尊卡”一张哦,有“金钥匙”高品质的服务,车险理赔再也不用担心,体验轻松升级。