

全新捷达：冠军舞步是这样练成

长安铃木锋驭登陆上海

长安铃木全新战略级城市 SUV 锋驭日前正式登陆上海弘邦旗下各长安铃木 4S 店，全系推出进取型、精英型、尊贵型三种级别共五款车型，价格区间为 10.98 万元-15.48 万元。

锋驭拥有俊朗大气动感十足的外观、炫酷经典的内饰空间设计，后备箱空间最大可拓展至 1200L。锋驭搭载了铃木最新研发的 G-INNOTEC 1.6L 全铝 VVT 高效能发动机，最大功率达 90kW，峰值扭矩高达 158Nm，分别匹配 5 速手动和带 7 速运动模式的 CVT 无级变速器。此外，锋驭全系还标配多功能方向盘，拥有可开启全景电动天窗、ALLGRIP 智能全时四驱系统、智能发动机启停系统、标配 ESP+HHC+6 气囊等在内的“四大同级唯一”领衔豪华配置阵容。



东风轻卡推迎春定制好礼

2014 年伊始，东风轻卡业内首次实现跨界营销合作，与中国联通强强联手，打造“东风定制”好礼回馈广大客户。1 月 1 日起，购买东风轻卡等指定车型的客户将获得东风特别定制 3000 元 3G 通信大礼包，其中包含超大屏幕联想智能 3G 手机、66 元 3G 套餐 2 年服务、“东风专属 APP”等超值优惠和服务。同时，凡来店客户，扫二维码加公司官方微博/微信，即可获得来店好礼一份。

东风是有着 40 多年专业制造卡车经验的知名品牌，有中国卡车之王的美誉。本次“东风在沃”特别定制通讯大礼包专为定制，植入手机专属 APP，实现一键式呼入享受即时快捷的“私人定制”专业服务。

在中国车市畅销了 22 年的捷达，2013 年 3 月迎来了全新换代车型。头顶“车市常青树”的光环，相对老款具有颠覆性改变的全新捷达，能否继承前辈的辉煌，市场前景会如何？人们心中不禁有种种疑问。确实，上市之初，全新捷达的销量并不出彩，只在万辆以下，然而，随着产能的不断释放，全新捷达销量从 5 月份开始攀升势头十分迅猛，从破万爬高到 2 万辆以上，拉出了一根极其漂亮的上扬曲线。随着 2013 年车市销量数据的公布，捷达品牌以 273024 辆的业绩拿下入门 A 级车细分市场的冠军，而全新捷达自上市以来，连续 6 个月位居该细分市场月销量榜首。

从最初的并不太被看好到一

路夺冠，全新捷达是以怎样的冠军舞步，完成如此华丽的转身，并捍卫“中国家轿第一品牌”的地位？仔细剖析，强劲的品牌、产品实力与创新、丰富的营销方法，是全新捷达销量火热的成功因素。

拥有 21 年品牌历史的捷达，拥有长年累月所积淀下来的品质口碑，其品牌一直以来被低调、踏实、成熟的工薪阶层人士所青睐，已成为中国消费者心中的一种文化、一种情结、一种符号。随着市场和目标人群的变化，捷达品牌通过造型上的全面年轻化、配置和安全性能的全面升级，从原本的皮实耐用性转变为经济适用型入门家轿，同时也传承了经典的可靠品质和引领潮流的创新精神，进一步提升了品牌厚度和美誉度，焕

发出更旺盛的生命力。

继承了纯正德国血统和精良品质，融入了新锐时尚设计元素的新捷达，在造型和技术上均有彻底的革新。其除了拥有更加年轻时尚的动感外观，还搭载了大众集团最新一代 EA211 发动机，动力系统得到大举提升，而且全系应用了 ESP 电子稳定系统，诸多科技配置也领先出现在这款入门级轿车上。配置更丰富，价格更务实的全新捷达用更强大的产品实力和创新精神，满足了更大范围消费者的需求。

全新捷达之所以能够在不到一年的时间，就成功接过了捷达品牌传奇的旗帜，不仅在于自身产品品牌的强劲实力，也得益于一汽-大众日益优化完善的营销

体系和营销能力的提升。通过“销售公司体系能力提升计划”和“经销商合作发展计划”的进一步深入推进和实施，一汽-大众经销商体系的各项能力和指标得到了明显提升。全国销售区域调整及服务总监的设立，赢得了更多用户的满意评价。

上市以来，全新捷达在市场的公关营销方式上不断创新。通过前期的“极寒、极高、极干、极湿”四大极限路段的试驾挑战，印证了全新捷达卓越的品质与性能；微电影《硬币》和《完美选择》，以及全新捷达梦想婚礼、捷达之星音乐会、2013 捷达驾享营等一系列精彩的体验营销活动，迎合了全新年轻消费群体的喜好，有效拉近了产品与消费者距离。 刘朝晖

沃尔沃车内空气质量家庭体验日活动举行

以“享北欧空气 携亲子同游”为主题的沃尔沃车内空气质量体验家庭日活动近日在上海通孚祥沃尔沃 4S 店举行。

此次活动安排了深受小朋友们欢迎的手偶剧《北欧到中国》，还有车主们最为关心的雾霾天气、车内空气质量对儿童健康的影响等的话题讨论。沃尔沃资深专业讲师还与大家分享了沃尔沃空气质量解决方案及儿童乘车安全知识。

而全新 S60L 的空气质量静态体验环节吸引了参与者的关注。活动现场，在启动烟雾机后，S60L 的车外 PM2.5 急剧升高至数百个单位，而车内 PM2.5 值变化微乎其微，这些都依赖于沃尔沃领先的 IAQS 车内空气质量系统，它由气候控制模块、空气传感器和带有活性炭的多重过滤器组成，能有效过滤 95% 以上 PM2.5 颗粒与有害气体。 姚琼

宝马在华年销量逾 40 万辆

2013 年，宝马集团在大中华区市场的销量首次突破 40 万辆，共交付 412163 辆 BMW 和 MINI 汽车（2012 年为 345703 辆），同比增长 19.2%。而集团 2013 年也在中国大陆市场创下最好销售纪录，共向客户交付 390713 辆 BMW 和 MINI 品牌汽车，同比增长 19.7%。中国市场由此成为宝马集团全球最大的市场。

宝马集团大中华区总裁兼首席执行官安格先生表示：“我们圆满完成了 2013 年业绩目标，更令人欣慰的是，销量的增长伴随着全方位业务质量的提升。这证明我们专注于品质的战略是行之有效的，在新的一年里我们将延续这样的战略。”

2013 年，BMW 品牌共售出 362100 辆汽车，同比增长 19.4%。其中，5 系依然是宝

马家族的销售冠军，销量达 126686 辆，同比增长 17.5%。新 3 系的销量同比增长 59.3%，客户对国产 3 系的长轴距和标准轴距车型均需求强劲。旗舰车型 7 系延续了 2012 年的出色表现，共交付 25916 辆，再次成为中国市场上最受欢迎的豪华座驾。2013 年，BMW X 家族保持畅销，总销量达 106377 辆，其中 X3 以 98.4% 的增幅成为品牌增速冠军，6 系则以超过 50% 的增幅，继续在其细分市场中保持强势地位。

2013 年，MINI 品牌同样创造新高，向客户交付了 28613 辆汽车，同比增长 22.9%。其中，经典三门掀背车型 MINI 增长 14.3%，达 13084 辆。MINI COUNTRYMAN 全年售出 9138 辆，同比增长 40.5%。 朝晖



新BMW 3系海拉尔迎风傲雪

零下 40 摄氏度的北国严寒，冰雪封冻了大地，一片银白世界。日前，华晨宝马新 BMW 3 系冬季驾驶训练营在海拉尔火热进行中。这也是全新一代 BMW 3 系自 2012 年 7 月上市以来首次挑战冰雪。

在距离中俄边境仅 200 公里的牙克石云龙湖冰面上，精心设计的 5 个体验项

目：直线加速、紧急制动/变线、紧急制动/变线、倒车调头和雪地拉力，全方位展现了新 BMW 3 系应对冰雪路面的强大性能。

在 DSC 动态稳定控制系统帮助下，牵引力被精密控制在不会造成轮胎打滑的程度，3 系的起步顺畅且迅速。得益于 3 系完美平衡 50:50 车身后配重比和轻量

化的车身，车辆在近乎失控边缘的漂移状态依然有良好的平衡性。

经过一天的试驾，参与记者们深切感受到，BMW 3 系虽是后驱车型，但是在 DSC 和 DTC 的帮助下，配合冬季轮胎和学员们刚刚学习的冰雪驾驶知识与技术，同样能够轻松应对冰雪路况。

罗裕

四驱捷豹 XJ 成功挑战极限低温

日前，两辆适时四驱版捷豹 XJ 成功抵达全球最冷的城市——加拿大育空地区道森市，当地的实测气温已低至零下 49 摄氏度。

从育空首府怀特霍斯（温哥华市以北 2897 公里）出发，捷豹在一年中白昼最短的一周里征服了北极圈。此次长达 3219 公里的极限之旅或许可以称之为“北美深冬最伟大的旅程”。

完成这次“伟大旅程”的，正是捷豹搭载新款 340



马力 3.0 升的 V6 机械增压型汽油发动机的两辆适时四驱版 XJ。

时任捷豹全球品牌总监华安爵表示：“新款的适

时四驱车型性能一流，能够克服任何极限环境，并能够从容应对积雪、冰片、碎石甚至有车辙的冻土等复杂的路况环境。” 汤力

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN

www.svw-volkswagen.com



Lavida 投入的生活

每个人都有自己的生活之道
有人用激情改写平庸，有人用责任勾勒世界，有人用激情点燃生活，有人用勇气挑战未知
无论多忙碌，无论你的生活多忙碌，投入，是抵达生活真谛的一条路
Lavida，投入的生活

Lavida
— 投入的生活 —

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：中山北路2500号



Das Auto.