

4月车市动静结合总体平稳

全国乘用车市场信息联席会上周公布了4月份国内乘用车的产销数据,4月份国内乘用车产量为166万辆,环比下跌4.3%,同比增长11.4%;销量为151.1万辆,环比下跌5.1%,同比增长12.7%。4月份整个车市延续3月份的市场状态,保持了稳定的发展态势。

据乘联会介绍,4月初清明节假期使得上月市场销量不够理想,但北京国际汽车展前后有很多的新车上市,加上五一小长假效应,有效提高了车市热度,因而4月的车市体现更强烈的前弱后

强的态势。4月份的车市批发销量和零售销量环比下滑,是由于处于季节性下滑通道,同比市场增长率均比3月份有所扩大。4月份自主品牌市场占有率、汽车出口、微型客车的下滑幅度都在缩小。

中国汽车流通协会的市场调查表明,经销商普遍认为四月份的北京国际车展和五一小长假等季节性促销季的集中到来,以及限购、限牌令导致的恐慌性购买,一定程度上拉动了市场需求,但各地区为迎接“五一”节日的到来而准备的促销等市场活动也使部

分消费者选择持币观望,“动”与“静”的结合使4月份汽车市场显现相对稳定。中国汽车流通协会发布的2014年4月汽车经销商库存预警指数为46.3%,比上月上升了1.8个百分点,需求较稳定,库存压力不大。

乘用车统计的4月单月乘用车销量的前三甲为一汽大众、上海大众和上海通用,分别为159104辆、148338辆和129941辆。但1-4月国内车企累计销量排行上海大众依旧位列第一。今年1-4月,上海大众累计销售660702

辆,同比增长23.5%,一汽大众和上海通用以592899辆和553699辆的成绩,分列二、三位,同比增长23.3%和4.4%。

业内人士分析,5月份乘用车市场刚性需求依然强劲;同时随着4月底北京国际车展推出的全新车型将陆续入市,对销售起到有力的刺激作用,整体车市有望继续保持良好的增长势头。乘联会预计5月市场仍处于下滑周期,零售销量不会超过4月份,批发销量也不会超过4月份,但市场同比增长率的增长率仍较高。 朝晖

宝景星诚宝马3行动收官

5月8日,BMW 3行动上海宝景星诚专场活动在博大汽车公园举办,活动现场云集了众多BMW品牌车主以及爱好者们。在活动的内场和外场共计10个项目中,现场嘉宾们通过现场讲解、亲身试驾和参与互动游戏,再一次领略了BMW 3系车型的无限魅力,将3系自成一派的文化氛围进一步扩展开来。

BMW 3系凭借与生俱来的赛道运动基因,强韧而舒适,在传递出清晰路感的同时,为车辆在高速状态下提供有力的支撑。而长轴距的BMW 3系更是为消费者提供最大后排空间和腿部空间,优化了后排舒适性的同时,凭借扎实的底盘,确保了BMW典型的驾驶乐趣。BMW 3系更是同级别中最早最全面应用车联网技术的车型。 罗裕



近日,长安铃木锋驭“超级试驾员”活动驾临上海。在为期两天的活动中,现场高潮迭起人气爆棚。

作为长安铃木旗下科技含量最高、装备最精良的旗舰车型,锋驭是铃木40余年SUV造车精髓的集大成者。凭借“超低油耗、超高配置、超大天窗”三大核心竞争优势及众多创新科技傲视群雄,上市首月订单量即突破万台。锋驭搭载的铃木G-INNOTECH 1.6L全铝VVT高效能发动机动力澎湃,同级独有的ALLGRIP智能全时四驱系统表现了出众的越野能力和转向能力,而全系标配的BOSCH最新ESP车身动态稳定系统、HHC斜坡起步辅助系统、TCS牵引力控制系统、ABS+EBD+HBA等近20项安全装置,搭建了令人无忧的360安全体系。 姚琼

一汽奔腾B70全新换代激情上市

全新奔腾B70日前在京以一场主题为“因动而悦”的激情发布会,正式开启了它令人憧憬的市场之旅。上市会上,全新奔腾B70共有2.0L和1.8T运动型两个排量共七款车型,市场指导价为9.98万-14.98万元。此次上市的全新奔腾B70不仅是奔腾品牌第一款全新换代车型,同时是一汽轿车发布未来五年发展战略和规划后上市的首款换代车型。



全新奔腾B70在整车造型上呈现出前低后高的姿态,再配以犀利腰线、多幅运动轮毂,处处散发着动感气息。兼具美感与实用性的动感溜背车身,进一步突破了商务稳重的形象,让整车的运动激情得到全面释放。

新车的内饰设计时尚、动感,“V”形装饰亮条由中部向两侧门板延展,构成内饰设计的主旋律,其他细节设计元素与之相配合并紧扣动感、时尚主题。新车由上一代的4729mm车长增加到4800mm,轴距增加到2725mm。在安全性上,全新奔腾B70

也力求完美。3H结构车身设计,辅以BOSCH最新的ESP 9系统、8通道泊车雷达、倒车影像和胎压报警功能等众多主被动安全装备,令其达到了5星级安全评价。

全新奔腾B70的2.0L和1.8T运动型分别搭载了ET3系列高性能全铝发动机和4GC系列高性能增压发动机,与其配合的爱信全新第二代F21系列六速手自一体变速箱(加强型),针对不同路况下的换挡需求,提供13种自动模式,保证驾驶员始终拥有自由驰骋的完美体验。 张云

雷克萨斯前四月在华强势开年

雷克萨斯日前宣布:2014年中国地区前四个月的累计销量为24069辆,同比增长21%。其中,混合动力车型表现抢眼,销量达6503辆,占据前四个月全部销量的27%,继续领跑豪华混动车市场。ES系列销量达12163辆,其中混动车型ES 300h达到

到26%的同比增长率。SUV车型也有不俗表现:RX系列的销量达到7146辆,同比增长27%。

2014年,雷克萨斯在丰富产品线方面表现出了更加进取的拓展态势——新款CT200h、GS300h、GX400尊享版以及RX270特别限量版等

多款新车型相继上市,全新NX车型也将于今年年底正式登陆,为消费者带来更丰富的选择。未来,LEXUS雷克萨斯将继续秉承不断进取的品牌理念,通过推出更多时尚动感的个性化产品和体验活动,为消费者创造怦然心动的尊崇体验。 汤力



广汽菲亚特致悦南京试驾会收官

继北京、成都、武汉三站后,以“新锐新势力”为主题的致悦区域试驾活动于5月9日抵达南京,并迎来完美收官之战。与前几站不同的是,Optimo致悦运动版首次加入到南京站试驾车型阵列,这款车上个月刚在北京国际车展上发布。

作为Optimo致悦的衍生车型,Optimo致悦运动版延续了

了Optimo致悦高功率版的动力总成,在外观上呈现出12处独特的变化,如亮黑喷涂前格栅、暗色镀铬外后视镜、运动扰流板等一系列亮黑元素和暗色镀铬装饰的应用,配备17英寸炫酷五幅运动轮毂,以及尾部Sport标牌等。

此次南京站试驾活动共分为场地试驾、道路试驾和游戏区域三个环节。在场地

试驾中,参与者驾驶Optimo致悦,完成直线紧急制动、直线加速、弧形弯和蛇形绕桩等科目,体验Optimo致悦扎实的底盘设计和澎湃的动力;在道路试驾过程中,参与者驾驶Optimo致悦运动版,在长达13公里的试驾道路中,感知Optimo致悦运动版别样的动感与活力。 姚琼

油礼粽动员 呵护万里行 6000元油卡 30000元保养礼包

进店有礼

大空间,高承载,合二为一“依”!
依维柯全明星车型限时促销倾情让利!

超强承载:车架采用4毫米优质钢板冲压而成,抗扭性好,承载性强,不弯不变形。

超大空间:6.2立方米的空间,承载更多货物,有效提升物流效率。

即日起至5月31日,到店即赠价值百元礼包,购Iveco Daily A32V35/35V35/Power Daily A32V36车型送保养礼包——30000元保养礼包+6000元油卡,限时限量,赠完即止!