

# 朗逸未上市先火爆

## 目标:夺取国内中级车市场 10%份额

□时报记者 李泽俊

时报记者上周从上海大众获悉,该公司即将上市的新车朗逸从北京车展开始预售,市场反响火爆,截止目前,该车全国订单已经超过10000份。根据记者调查,各地经销商向消费者收取的订金基本上在5000元以下,在上海大众一向并不强势的华南市场,朗逸预订也出人意料地强劲。

由于这个成绩是在朗逸车型配置和价格都还未公布的情况下取得的,这让上海大众看到了新车战略成功的一线曙光,为此,上海大众相关人士向记者表示,朗逸的目标将是获取全国中级车市场10%的份额。

### 一个月订单突破万张

据了解,朗逸在北京车展上首发后,在各地经销商处就启动了预售。截止上周,这款定位为A级车的全新车型订单已经突破一万份,表现出良好的市场预期。

接受预订的车型包括朗逸2.0L和1.6L两个排量,分别配备2.0L MFI发动机和1.6L EA111发动机,变速箱则为Tiptronic6档手自一体和5档手动变速箱,动力系统延续了大众产品一贯的特点。

由于在定位上与一汽大



朗逸车型配置和价格尚未公布,却取得过万份订单。

众新宝来进行了区分,朗逸的轴距达到2610mm,全面超出了一般A级轿车的尺寸,并将主要消费群对准家庭用户,而记者了解到,目前预订朗逸的消费者中,家庭用户的比重非常大。

作为上海大众在A级车市场的重量级车型,在朗逸的开发过程中,上海大众的设计师团队亲身参与了新车开发的市场调研工作,到全国各地走访经销商和潜在客户代表,收集造型设计信息,从而使新车更能满足市场的需求。

### 占国内中级车市场 10%份额

记者了解到,朗逸的上市时间原定于六月初,但由于四川汶川地区的突发地震,上市时间被推迟到六月底,因此已交付定金的准车主们最快也只能在6月底拿到现车。

而在上市节奏上,朗逸将先推出1.6L排量车型,随后2.0L排量车型才跟进,经销商透露,朗逸正式上市后将会有5款不同配置的车

可供选择,价格区间可能在10万~15万元之间。

“在华南市场,火爆的预订使朗逸成为上海大众有史以来最受欢迎的车型之一”,上海大众华南销售服务中心市场总监李洪涛透露,自朗逸接受预订开始,该中心接到来自广州地区的意向订单,每天都有200份左右,加上经销商未上报的订单数,每天可达400份左右。他认为,朗逸和POLO与帕萨特领取组成了上海大众完整的产品线,朗逸的目标是获取全国中级车市场10%的份额。

### 资讯

## 新凯越上市一周销量达9000台

记者日前从上海通用获悉,别克新凯越上市的第一周,仅首批3款车型即取得销售9000辆的优异成绩,市场再现久违的新车效应。据悉,目前全国别克经销商接收的订单还在不断增加,厂方表示别克新凯越生产线已处于高速运转状态,以尽快满足市场需求。据记者了解,广州市场订车多为家庭用户,而新凯越上市也很好地衔接老款凯越遗留下来的市场空白。

从各4S店收集到的反馈来看,基于别克品牌未来设计DNA的动感现代外形及精致品位内饰,连同新

凯越增加的如RES远程发动机启动、倒车影像辅助、harman/kardon高级音响、电加热座椅等众多配置,都是顾客将其作为购买中级车首选车型的重要因素。另外,别克新凯越众多的新增豪华配置并没有都集中在顶端车型,而是在各款车型之间进行差异化的“调配”,可选择范围很大。因此,在价格公布前,别克新凯越就吸引了相当客户的预定。各经销商反映,随着四款导航版车型陆续跟进,新凯越的市场表现将更加值得期待。

时报记者 梁斯君

## 韩泰轮胎将配套国产奥迪Q5

近日,韩泰轮胎中国总部对外披露,其豪华舒适型轮胎OPTIMO K415,计划于明年配套国产奥迪Q5。这是韩泰轮胎继成功配套国产奥迪A6后,再一次携手合作,标志着韩泰轮胎进军高端市场的步伐再次提速。据透露,为国产奥迪Q5主胎、备胎所提供的轮胎测试目前已进入实质阶段。

据了解,奥迪Q5将于2009年在国内投产,届时韩泰豪华舒适型轮胎OPTIMO K415将实现同步配套,配套轮胎规格均为宽断面(235mm)和W、V级的高速级别。

对于再次和奥迪携手

合作,韩泰轮胎中国本部董事长崔镇旭表示:“继去年为福特蒙迪欧致胜配套超高性能轮胎K105后,和奥迪的再一次合作体现了韩泰轮胎在产品品质和技术上的实力。”

业界分析认为,目前,为原厂配套轮胎的利润空间相当有限,但有部分车主在换胎时仍倾向于原厂配套的品牌,这是多数品牌仍争相为原厂配套的真正原因,以进一步拓展其利润相对丰厚的替换胎市场。同时,给豪华车品牌配套轮胎,对于提升轮胎品牌的形象具有实际意义。

时报记者 谭家俊

# 宝马1系正式登陆中国市场

- 拥有两个排量,3款车型售27.3万~44.5万元
- 华晨宝马第二工厂敲定投产,1系国产日期提上日程

6月2日,宝马中国宣布全新BMW 1系运动型两厢轿车正式上市。作为目前豪华车市场唯一的紧凑型后驱两厢轿车,率先进入中国市场的宝马1系拥有两个排量三款车:BMW 120i MT, BMW 120i AT以及BMW 130i AT,以上车型均为五门轿车。售价分别为27.3万元、28.8万元及44.5万元。目前该车已到广州各大经销点,并接受预订。

### 1系国产提上日程

在高层高调确认华晨宝马第二工厂建设时间表后,记者近日获悉,未来新工厂总投资将高达上百亿元人民币,主要投产宝马新产品,其中包括备受关注的宝马1系,这意味着1系国产已提上华晨宝马的工作日程。在第二工厂投入使用和更多宝马新车型国产后,华晨宝马两个工厂产能将扩大到10万辆,其中新工厂将承担未来7万辆的任务。

对于国产问题,华晨宝马汽车有限公司营销高级副总裁戴雷博士年初时曾表



第二工厂投入使用,意味着宝马1系有望国产。(资料图片)

示:“1系是一个非常重要的市场,是否由于华晨宝马国产须等待产品上市后的整体表现而定。”宝马1系毕竟是豪华轿车领域中一个较特殊的市场,它所面对的也许是一个“小众化”的领域,因此宝马方面更将实际销量作为其国产的评估标准。而对一款新产品市场表现至少要经过半年以上的考验,所以

宝马方面目前尚处观望态度。

### 宝马拟在华扩大经销网络

为提升在华销售份额,宝马汽车公司今年将在中国大幅拓展经销商网络。去年年底,宝马汽车公司就拟定于今年新增一批经销商网点,对于网点的分布,宝马方

面希望更多进入一些二、三线城市,同时增强一线城市的市场占有量。目前宝马在美国和欧洲的销售面临巨大压力,而中国是宝马公司销售增长最快的市场,2007年宝马在中国的合作伙伴已由20家增加至70家,而今年宝马全国经销商总数将超过100家。

时报记者 梁斯君

## 江铃宝典再夺柴油皮卡销量冠军

今年1~4月国内柴油皮卡汽车销量新鲜出炉,江铃宝典皮卡以总销量9370辆,同比增长39%的成绩,压倒众多品牌再续销售冠军。江铃宝典相关人士表示,这表明柴油皮卡在市场份额上继续扩大对汽油皮卡的劣势。

据悉,从1999年开始,与江铃连续8年全国柴油皮卡销量第一同步发生的市场变化是:中国柴油皮卡的份额从不到10%,达到2007年的接近70%,成为主流车型。柴油皮卡在国际汽油价格不断攀升的背景下,优势得到发挥。

目前,皮卡市场有两大

品牌类型,一是技术引进型,如江铃、庆铃、郑州日产等;二是国产开发型:如中兴、长城、扬子等。江铃在保持五十铃整车性能和4JB1发动机的同时,开发出“江铃宝典”这个自主品牌,将五十铃品牌的品牌使用费让利给广大的消费者。此外,江铃宝典灵活的营销措施也让对手难以招架。2008年伊始,一些一直走高价路线且打着进口旗帜的皮卡厂家,在江铃宝典全国统一优惠价7.98万元后被迫跟进,从而出现宣布旗下没有上市的欧三车型降价,客户电话咨询交易时却被告之没有现车。

时报记者 李泽俊

## 奇瑞在青岛车展打“服务牌”

记者从奇瑞汽车了解到,在5月15日举行的青岛车展上,奇瑞汽车展出了旗下新车型及以往经典车型,在1号展厅800平米的超大展台特意开辟出了“快·乐体验”服务展示区,对奇瑞“快·乐体验”服务品牌进行集中展示,通过多变的手段和形式阐述其“更便宜、更便捷、更满意”的服务核心理念。此举也为今年奇瑞进行“大力提升服务”的战略转型做出了强有力的注解。

据了解,奇瑞服务文化包括奇瑞特约服务站完备的设施情况,奇瑞丰富多彩的客户活动,以及奇瑞24小时紧急救援、服务八步流程和99项保养等人性化服务项目。

奇瑞汽车负责人表示,今年是奇瑞服务战略转型年,核心竞争力不断提升的奇瑞汽车,将用稳定的价格和全面升级的品质、服务来充分满足新一轮的消费需求。

时报记者 李泽俊