

一年一度的成都车展一直吸引着人们的眼球。而本届成都车展对于很多厂商也意义重大,除了寄望能够借助“金九银十”冲销量,各大车企还希望立足成都的同时,有效地辐射整个西南市场。作为车展的重头戏,今年在成都车展上首发及上市的新车数量创下历届之最。对此,组委会相关人士直言:“这显示出成都车展较往届逐步升级,也说明西南市场的潜力正在吸引更多汽车厂商的重心倾斜。”

奔驰携 32 款车型盛装出席

8月31日,梅赛德斯—奔驰携旗下梅赛德斯—奔驰、AMG、smart三大品牌,盛装出席第十五届成都国际汽车博览会。风靡全球的全新B级豪华运动旅行车在30日正式上市中国,融合大量的先进科技、动感时尚的全新设计与细分市场标杆的安全配置,再造年轻精英人士的理想完美座驾。奔驰SUV家族的最新成员全新ML 300 4MATIC亦借成都车展之机上市。搭载全新BlueDIRECT缸内直喷V6汽油发动机的R 350 BlueEFFICIENCY大型豪华旅行车,在保持价格不变的同时,提升了卓越高效的燃油经济性,同时在多功能内部空间和乘坐舒适性上依然毫无妥协,作为细分市场的开拓者R级车,将再次巩固其王者地位。共计32款车型在1800平方米的展台熠熠生辉。

“今年前7个月,梅赛德斯—奔驰在中国销售业绩稳步前进,其中全新M级越野车备受客户青睐,7月单月销量同比增幅高达94%;同时国产家族亦表现不俗,C.E、GLK Grand Edition三款车型前7个月销量实现40%的同比增长。丰富而强大的产品阵容是梅赛德斯—奔驰实现可持续发展的核心竞争力,因此,除了成都车展上的全新



B级、全新ML 300 4MATIC和R 350 BlueEFFICIENCY三款新车型外,年内还将会有多款重量级新车陆续登陆中国,为奔驰在中国持续进步提供源源动力。”梅赛德斯—奔驰(中国)汽车销售有限公司总裁兼首席执行官麦尔斯先生表示:“除此之外,我们将持续不断加大对于网络拓展、人员培训以及企业社会责任等各领域的全情投入,为奔驰在中国健康、稳定的长期发展打下坚实的基础。”

在北京车展上以崭新面貌惊艳世人的全新梅赛德斯—奔驰B级豪华旅行车在成都车展前夜正式登陆中国市场,无疑成为全场最引人注目。光影耀人的动感外观内饰,全面提升的驾驶乐趣和高效动力,以及傲视同级的安全水平,让集众多优异特质于一身的全新B级车,再一次对豪华紧凑型车的定义进行了重新诠释。

本届车展上,刚刚完美呈现“路尖上的中国”自然遗产的探访之旅全新M级越野车再添强悍力作,专为中国市场打造的全新ML 300 4MATIC正式上市,进一步丰富了“全领域座驾”的产品选择,并以杰出的性价比不断吸引更多消费者的加入全新M级越野车的大家庭。

看成都车展重量级车型 来头都不小

广汽星旺 CL 开启精品微车新时代

据了解,作为广汽集团旗下自主品牌,广汽星旺微车在研发阶段就对中国的微车市场进行了精准定位,率先提出“精品微车”理念。新款微车星旺CL于第十五届成都车展亮相上市,相关专家预测,星旺CL的精品理念将引领中国微车消费潮流,开启微车精品新时代。

据广汽吉奥相关负责人介绍,新款星旺CL在继承星旺经久耐用等优良传统基础上,加强了车身的力量感,整体造型简洁沉稳,设计更符合现在主流趋势的轿车风格,同时兼具中国人含蓄内敛的审美情趣。

除了对内、外饰感知档次要求高,星旺CL在承载空间与承载能力方面也精益求精。星旺CL拥有2700mm的超长轴距,整车长度达到4150mm,宽度1618mm,高度1905mm,载货长度可

达3200mm。而其最大有效载重空间达到4300L。并且,星旺CL采用了加厚型高强度大梁以及6H高强度安全笼承载式车身,抗碰撞和抗扭曲能力强,在提高承载能力基础上,也保证了整车的性能。在具备优异承载力的情况下,出色的通过性能也值得称赞,接近角28度,离去角21度,最小离地间隙150mm。该车还采用了前麦弗逊式独立悬架,后板簧纵置式非独立悬架的经典组合,使星旺CL在提升承载负荷的同时兼具舒适性。

新款星旺CL对动力、安全的品质要求也百分百执着。星旺CL采用与德尔福公司联合研制开发的新型汽油机,与同类型车型相比,63KW的最大功率,108N.m最大扭矩都高人一等。同时星旺CL对周围环境的适应性强,据

悉整车已经过了2夏1冬的电喷标定,对高寒、高原及高温进行了严格的匹配及考核。

在节能设计上,星旺CL整车达到国家最新发布的三阶段油耗限值6.8L/100Km,经济油耗低至4.4L。该车还采用了国际知名公司德尔福M722U电子控制系统与国内知名的威孚力达三元催化器,在保证充沛动力同时,使汽油充分燃烧,降低油耗。

而在安全性能方面,星旺CL则采用了元丰第三代ABS+EBD产品,四通道四轮独立控制,系统PWM流量控制策略,综合指标达到国外主流产品水平。一位行业专家所指,2012年的微车市场取胜关键在于品质,秉持着“精品微车”的先进理念,有理由相信,广汽星旺CL将全面打开中国微车市场精品新时代。

亲临奔驰 M 级自然遗产地探访之旅

经过多个日夜的驰骋,梅赛德斯—奔驰M级越野车自然遗产地探访之旅的前两站——“自然的灵感篇”与“时间的沉淀篇”均已圆满收官。9月1日,拥有纯正越野血统和运动基因的全新M级越野车于自古享有“天府之国”美称的成都再度蓄足马力,继续踏上这段以“路尖上的中国”为主题的全国媒体试驾活动。“路尖上的中国”,即在道路之尖以车代步,在车轮的律动中踏遍万水千山,寻找历史的印记,发现内心的真我,领悟旅行的意义。

以“大爱的执着”为主题的第三阶段试驾活动来到蜀地,全新M级越野车将从有着2300多年建城史的成都再次揭开序幕。这里不但是本次试驾活动的出发地,更是古时西域丝绸之路的起点。杜甫的著名诗句“窗含西岭千秋雪,门泊东吴万里船”曾生动地描绘了当时成都商贾如云、车水马龙的繁荣景象。这一次,M级越野车正沿着前人的步伐,以全新的方式去感受这座集美食与时尚于一身的休闲之都。随后,车队又赶赴雨城雅安——大熊猫保护基地,实地探访大熊猫的生存环境。早在2007年“自然之道奔驰之道”自然保护项目成立之初,奔驰就开始着手雅安大熊猫栖息地的保护工作。在奔驰的帮助下,雅安大熊猫保护基地建立了先进的监控站及数据库系统,



进一步提高野生大熊猫存活数量统计的准确性。这场试驾之旅生动地诠释了奔驰以引领未来生活为使命,勇于担当社会责任的精神,无论对自然遗产和野生动物的保护,还是对社会关爱以及驾驶文化的支持,奔驰都不遗余力。作为可靠的出行伙伴,全新M级越野车的每一次启动,都将与驾乘者一同创造出最难忘的回忆,让人们更加热爱自然、崇尚科技,这便是奔驰长久以来所秉承的“自然之道 奔驰之道”品牌理念。

当然,梅赛德斯—奔驰对社会的关爱不仅体现在于此,更体现在对其产品品质的不懈追求中。全新M级越野车本身就是最好的范例,通过其全方

位的安全性,将这种关爱转化成对人的保护以及对环境的责任。全新M级越野车搭载了包括注意力警示系统、智能照明系统、增强型夜视辅助系统在的一系列主被动安全配置,给驾乘者更好的安全保障。M级极为坚固的乘客舱,加上前部和后部的碰撞缓冲区,为乘员保护系统构成了有效基础。与此同时,全新M级应用了全方位的BlueEFFICIENCY蓝色节能环保科技以及最先进的工程技术,为提升燃油经济性做出了卓越贡献。此外,同级别最佳的风阻系数(0.32)也有助于全新M级降低油耗,充分印证了奔驰对环境保护的承诺。 记者 王蒲安

五菱荣光升级版媒体品鉴会举行

8月31日,五菱荣光升级版品鉴会在青岛举行。自2008年6月上市至今,五菱荣光不断成长,成为国内增速最快车型,并在今年上半年实现市场保有量超过100万辆的佳绩。7月20日,五菱荣光升级版新品正式上市,新品中增加了搭载1.5L双VVT动力的升级产品,有效提升整车动力操控性和燃油经济性,将再度树立起中国微车行业的技术标杆。

被业内看作是“大微客”时代开创者的五菱荣光,截至今年7月底,五菱

荣光全系车型累计销售已达116万辆,成功晋升为五菱旗下的又一个“百万级车型平台”。五菱荣光升级版通过匹配1.5L双VVT发动机,借助VGIS(可变长度进气歧管技术)和ETC(电子节气门技术),实现了发动机低转速下的燃油经济性和高转速下的强劲动力输出,为长久以来被诟病技术含量低的微车行业,引入了变革性的动力总成。

今年下半年,上汽通用五菱青岛分公司的发动机工厂,即将开工建设

产能扩建的二期技术改造项目。这将成为继去年整车产能二期扩建项目竣工投产后,上汽通用五菱青岛分公司的又一次大动作。另外,在上半年,五菱荣光全系车型的诞生地——上汽通用五菱青岛分公司,凭借其发动机工厂在减少温室气体排放工作中的显著成绩(两年累计减排28.3%),荣获美国环保局颁发的工业行业“能源之星”称号。自此,每一辆从这里生产的发动机都有资格贴上“能源之星”的标签。

迈腾四驱旅行车登陆中国

9月1日,在大众进口汽车成都国际车展新闻发布会上,迈腾四驱旅行车正式登陆中国市场。作为旅行车和SUV完美融合的跨界车型,迈腾四驱旅行车的4MOTION全时四驱系统、优雅的外形设计,充分满足了人们“全方位”的驾驶需求,开启了商用和个人驾驶愉悦感受兼得的全新体验。此次上市共有舒适版和豪华版两种配置可供消费者选择,价格分别为人民币361800元和412100元。

对于迈腾四驱旅行车而言,与传统旅行车同样的车身长度,确保了它宽敞的车内空间,在细节设计上,又显示出了设计师对于越野性能的追求。迈腾四驱旅行车采用了更加适合越野驾驶的新型保险杠;在车身侧面,则通过使用经典的加宽轮眉和侧门槛条两处功能性设计,以提供越野保护。此外,



讴歌 RDX 发布售价

8月31日,豪华品牌Acura(讴歌)在第十五届成都国际汽车展览会上正式发布旗下全新五座豪华SUV车型RDX,市场售价为59.8万元,将于9月15日全国统一上市销售。RDX以“越我潜能 动意无限”为产品口号,追求超越自身潜能,为消费者带来随心所欲的无限喜悦。

RDX是讴歌为新锐精英阶层量身打造的一款豪华SUV,它集时尚动感的外观、出众的动力性能与燃油经济性、平稳舒适的驾驶体验、宽敞的内部空间和卓越的安全性能于一身,能在动静间自由切换和传输匹配动力,在随机应变的智能响应中为驾驶者带来随心所欲的驾驶享受。力求与充满活力、勇于冒险、认真务实、锐意进取的新锐精英们,在不断超越自我的潜能中,向人生的下一个成功进发。

RDX定义为精·智 新锐豪华SUV。晶璨前大灯、俊朗盾形进气格栅、锋利的腰线,搭配高亮华丽尾灯、经典鲨鱼鳍尾翼设计以及独具一格的大尺寸轮毂,外观设计凝练个性,大气与精致交相辉映,彰显浓郁的新锐气息。精·智的特性则渗透于车身设计的每一细节。RDX搭载3.5L i-VTEC V6发动机,搭配6速手自一体变速箱,可实现204kW

与一般旅行车相比,迈腾四驱旅行车拥有更大的越野纵向通过角、接近角和离去角,以及更高的离地间隙,让它能够轻松地在地面崎岖路面上自由穿行。这些创新的设计元素,将传统的旅行轿车与SUV的风格完美融合。它们在外观上相得益彰,共同塑造出了迈腾四驱旅行车立体、硬朗的形象。

在动力方面,迈腾四驱旅行车搭载了2.0升涡轮增压直喷汽油发动机与6速双离合自动变速箱,在保证驾驶乐趣的同时,保证了出色的燃油经济性。迈腾四驱旅行车标配4MOTION全轮驱动系统,一般情况下,迈腾四驱旅行车的前桥是主驱动桥,后桥只得到1/10的驱动扭矩,实现节省油耗。根据具体的驾驶情况和道路情况,迈腾四驱旅行车可通过电控液压全轮驱动联轴器逐步啮合后桥,



的峰值动力,配合桨式换挡拨片、红色的智能启动按钮,指尖轻动,动力一触即发。RDX采用先进的VCM可变气缸管理系统,6缸、4缸、3缸缸机应变,配合E-DPS实时智能四驱,前后轮可实现智能扭矩分配,让动力与操控皆可智能传递,随心掌控,并实现动力与燃油经济性的最高平衡。与此同时,RDX以出众的悬挂系统和先进的行程自适应可变阻尼减震器,带来豪华SUV的出众运动性与舒适性;以高密度封装布局,将紧凑的外观尺寸与灵活多变的内部布局相结合,创造傲视同侪的车内空间享受;以主动安全+被动安全+信息安

电控系统的使用,确保了动力在前后桥没有出现转速差的情况下就可稳定转移。

智能方面,迈腾四驱旅行车集成在ESP电子稳定程序中的疲劳监测系统,进一步减小了由驾驶者产生的不安全因素,该系统会在每段车程开始时分析驾驶员所特有的转向习惯。行驶过程中,疲劳监测系统不断对转向角、踏板的使用方式和横向加速度等指标进行评估。如果监测到的参数与此前记录的转向习惯有偏差,系统就会发出视觉警告和声音警告。除了监控外,该系统启动后还会建议驾驶员每连续驾驶4小时就休息一会儿;“Park Assist”第二代自动泊车辅助系统的加入,也让驾驶者的汽车生活进入到更加便利的时代。该系统可以支持垂直泊车。在车速不超过40公里/小时的情况下,驾驶员只需要按下中控台上的启动按钮,该系统就可通过超声波传感器进行探测,如果探测到足够的泊车空间就会开始辅助泊车。

大众汽车(中国)销售有限公司大众汽车品牌总经理胡波先生表示:“作为一款跨界车型,迈腾四驱旅行车填补了传统旅行轿车和SUV车型之间的空白。它的推出,让许多人希望拥有一辆空间宽敞、乘坐舒适,可以商务使用同时又兼具越野性能座驾的梦想得以实现。相信在不久的将来,这名新成员将与迈腾旅行轿车一同为中国消费者带来更加独特和精彩的汽车生活。”

全的多重安全保障,带来顶级的安全性能,凭借全“GOOD”的骄人成绩,赢得美国权威碰撞测试机构——美国高速公路安全保险协会(IIHS)“最安全车型”的荣耀,树立中型豪华SUV的新典范。作为Acura旗下的主力SUV车型,全新RDX自今年4月份在北上市以来,快速进入细分市场前三甲,销量一路刷新纪录,成为细分市场的引领者。借势成都车展,Acura正式引入这款高品质、高人气的畅销SUV,期待为中国的新锐精英消费者带来更为精致与智能的驾驶体验。

记者 王蒲安 韩峰

CR-V 70万 不一样的王者之路



CR-V 第 70 万辆交车仪式。

“CR-V速度” 70万稳固王者地位

今年1-7月份,CR-V累计销量105596辆,同比增长46.9%,势头十分强劲。业内人士分析,微增长下逆市上扬,CR-V惊人的成绩背后是多年的积累。作为城市SUV的开拓者,CR-V以领袖的胸襟和气质以及领先的产品实力,引领中国城市SUV市场实现从小众到主流的重大转变。凭借超群的产品力,CR-V在极短的时间内,完成了开拓市场、成就市场、引领市场的辉煌,如今,全新CR-V又再度引领城市SUV发展潮流。

至今,CR-V已经在市场上形成一个口碑品牌,70万车主的信赖已经成为CR-V最为雄厚的资产。随着市场的发展和技术的革新,CR-V一次又一次突破自己,在消费者心中已然成了SUV的代名词。东风Honda还开展体验式营销,通过零距离与车主亲密接触,稳固口碑。在70万辆交车仪式上,东风Honda为7位达人免费置换全新CR-V,同时宣布新CR-V达人评选活动正式启动。

CR-V的稳定表现也是东风Honda多年来在品质控制体系和售后服务体系方面努力的结果。在权威调研机

构J.D.Power发布的新车质量调研(IQS)报告中,CR-V已经连续在2008年、2009年、2011年三年排名第一;在J.D.Power发布的售后服务满意度指数调研(CSI)报告调查中,东风Honda在2010年取得行业第三名后,2011年、2012年连续获得行业第二名,稳居行业领先水平。

远离价格战 CR-V保值赢口碑

在激烈的竞争中,不少车型使用颇具冲击力的降价策略赢得销量,尤其是在车型扎堆的中高端市场,价格更是经常被用作撬动市场的杠杆。不过作为SUV王者,CR-V一路走来,不仅销量不断上扬,而且价格异常坚挺,不同的价格策略让CR-V走出一条迥然不同的王者之路。

纵观CR-V的发展历程,可以发现,CR-V进入中国8年以来都是与“降价”二字绝缘的。作为东风Honda的首款车型,CR-V的成败关系着当初的东风Honda是一举成名还是出师不利。但是即使是在2004-2006年间,SUV

市场尚处在拓荒期的艰难时刻,CR-V在价格上也从未妥协。为了保持价格的稳定,东风Honda立足长远,不追求当时唾手可得的短期销售业绩,通过网络建设、渠道管理等方面深耕细作,逐渐成就CR-V的王者征程。

与成熟的轿车市场不同,开拓一个新的细分市场,需要更具前瞻性的战略战术。可以说,保持稳定价格就是东风Honda在开拓SUV市场时尝试的一种独特的营销策略。因为降价虽能赢得短期的市场,但是却容易对老车主产生情感伤害,尤其是对保值率有较大影响。正是长期坚持价格稳定,在中国汽车流通协会发布的乘用车保值率报告中,CR-V才自2009年以来,连续三年占据SUV类保值率第一名。

业内人士认为,在车市微增长时代,企业务实内功才能赢得消费者,相对于黄金增长期,更考验产品质量、服务水平、销量的增长带来更多的来自消费者的认可口碑,而不是消费的盲流。CR-V在逆市中最快达成10万大关,展现出深厚的消费者口碑基石带来的巨大空间。70万只是一个开始,我们将继续期待CR-V的脱颖而出。 王安



七位达人与全新 CR-V 合影。