1-4 月总订单突破 50000 辆

日产“阳光”灿烂无比

东风日产 SUNNY 阳光上市不到五月,总订单数已突破 50000。1-4 月总销量更是高达 42934 台,正式跃升为区隔销量第一。同时四月销量继续超越主要竞争对手锋范,达到 8937 台。对此,行业分析人士表示,在成品油上涨等多重不稳定因素影响下,阳光不为市场波动影响、逆“市”上扬,证明阳光以节油及技术为主打的产品力已获得了消费者的欢心。

超低油耗助阳光热销

随着国家发改委 4 月 7 日上调成品油价格,不少主要城市 93 号汽油“8 元防线”相继告急,导致消费者养车成本再次增加,从而对整个国内车市造成了一定的不利影响。低油耗对于消费者的购车选择越来越重要,而出众的节油技术正是阳光在淡季仍热销的最大原因。

在阳光整车节油方面的贡献度占整个动力总成的 50% 的,是其搭载的日产最新一代 XTRONIC CVT 变速器。它首次采用了子行星齿轮技术,并通过调整齿轮位置等措施,弥补了传统 CVT 弱点的同时大大减少了摩擦,降低了动力损耗,从而实现超高的燃油经济性,百公里综合工况油耗低至 5.8L。

阳光为技术派中级车正名

近年来,随着国内中级车消费者越来越懂车,他们对产品力的要求也越来越高。事实上,中级车消费者对车型的要求最为挑剔,因为他们既需要品牌和品质的保证,又要求良好的产品性能,还要匹配一个合适的价格。如果一款车型只是单凭外形和过时的技术来作为产品卖点,已经满足不了当前越发专业的中级车消费者。

对比其它“新皮旧配”的车型,阳光配备了像一键式启动、行车电脑、后排双模式出风系统等多项越级配置,在市场上同样备受认可。阳光的热销反映了在“偶像派”一贯受捧的中国车市,“技术派”也越来越受到消费者的赏识。可以说,从阳光开始,中级车进入了技术派领军的时代。

对市场的正确洞察使阳光取得了销量和口碑的双赢。东风日产市场部部长叶磊表示:“阳光是 10 万元级别中级车市场的最佳选择。阳光推出之时,就有着成为中级车市场的标杆的野心。经过市场考验后,阳光现在真正成为‘叫好又叫座’中级车市场中坚力量”。 (陈辉)

“2+2+3”商务座椅引入中国

NV200 舒适性再升级

本报讯 6 月 9 日,配备商务座椅(“2+2+3”座椅形式)的郑州日产 NV200 车型正式在国内上市,中国是首个引入此座椅组合的国家,由此可以看出 NISSAN 对于中国市场的充分重视。此次选装商务座椅的车型为 NV200 的两款高端车型,尊雅及尊贵型,这次产品升级充分满足了客户对 NV200 舒适度的需求,也使郑州日产 NV200 的产品序列更加完善。

“2+2+3”商务座椅中国率先推出

今年 4 月,郑州日产首次携选装“2+2+3”商务座椅的 NV200 尊贵型亮相上海车展,受到了现场很多消费者的喜爱,印证出此座椅组合在大众中的良好受欢迎度。“2+2+3”商务座椅是一般车辆很少采用的座椅布置,是郑州日产充分考虑更好地满足客户乘用化需求的结果。与传统的座椅排列方式相比,“2+2+3”商务座椅更加偏向“商务与家用”的两种属性。

NV200 的基本概念在全球是一致的,但不同国家的市场现状和市场需求存在差异,为了全方位的满足不同市场消费者的需求,NV200 在各国家投放的车型配置也不尽相同。中国汽车消费市场更多地追求车辆的舒适性及整体美观度,因此,此次郑州日产充分考虑到了中国市场的相关情况,在中国率先推出了商务座椅(“2+2+3”座椅形式),充分满足了中国市场对车辆高乘用性的需求,也给 NV200 打上了重重的中国烙印。

CDV 车型序列日臻完善

目前,郑州日产 CDV 车型针对中高端市场投放的产品帅客和 NV200,都拥有了商用及商务两种序列的产品,使针对不同市场的 CDV 产品序列更加完善,另一方面也使消费者对郑州日产的 CDV 产品选择余地更加充裕。

随着 NV200 商务座椅的推出,郑州日产在国内 CDV 领域的优势愈加明显,同时借此,郑州日产的“大众化”步伐又向前迈进了一步,未来“3+2”的产品序列构想也在逐步实现。另外值得一提的是,值此 NV200 国内上市一周年之际,郑州日产“NV200 上市一周年客户感恩节”活动也将拉开帷幕,届时郑州日产全国 NV200 一级经销商将同步举行“NV200 上市一周年客户感恩恳谈会”等系列活动,还将会有各种进店大礼,以回报 NV200 车主以及社会各界人士对郑州日产一直以来的支持。 (李诚春)

抢“鲜”订,送苹果 iPad2

奇瑞 E5 要上市了

本报讯 2011 年 7 月初,“人本科技中级家轿”奇瑞 E5,即将上市。作为一款主张“纷享.易生活”的自主新车,奇瑞 E5 不仅创造了科技家轿全新的理念,其在“人本科技”方向的努力,也代表了自主科技家轿未来的设计方向。

经典源自传承,实力铸就品质。奇瑞 E5 集时尚与科技为一体,“内外兼修”,极富时代感和创新感,而奇瑞 E5 致力于打造“人本科技中级家轿”先锋典范理念正是这一口号的根本。奇瑞 E5 所呈现出的细节处理、配置搭配,无不彰显出奇瑞汽车对先进科技运用的高度重视,诠释出奇瑞通过自主创新对用户的人本关怀。

“抢鲜奇瑞 E5,送苹果 iPad2”主题活动是在奇瑞在 E5 上市之际,为奇瑞 E5 新车主准备的一份大礼,本次上市预热活动。

“抢鲜订奇瑞 E5,送苹果 iPad2”活动,具体内容为:凡在 6 月 13 日-7 月 6 日期间,登陆奇瑞 E5 官方网站 http://cherye5.chery.cn)注册并下载礼券的并去 4S 店订车的前 1000 名用户,就能在购车时随车附赠苹果 iPad2 一台。“购奇瑞 E5,存 3000 抵 5000”活动,该活动主要针对登录网站(http://cherye5.chery.cn)第 1001-3000 订车用户,用户可凭礼券到店缴付 3000 元订金,即可抵扣 5000 元车款,活动的起止时间是 6 月 13 日-7 月 6 日。此外凡登录网站注册信息者即可享受奇瑞 E5 千元购车优惠券,要求用户是登陆网站(http://cherye5.chery.cn)注册并下载礼券的第 3001 名之后,符合条件者即可获赠 1000 元购车优惠,“留信息,享奇瑞 E5 千元优惠”。以上活动礼券有效期为相应区域上市后 20 天内(含 20 天),若预缴订金而最终并未购买者,则退还订金。

奇瑞 E5 傲视同侪的集成优势,不仅超出了当前市场对科技家轿的期待,也符合了“科技简化生活”的趋势。奇瑞 E5 作为 E 系今年主推的重磅车型,已经引发了中级家轿市场消费者的广泛关注,而此次奇瑞专为奇瑞 E5 上市打造的“抢鲜订奇瑞 E5,送苹果 iPad2”大型预热活动,更将会把奇瑞 E5 的关注度提升到炽热程度,我们期待着自主品牌的传奇再次书写。

(杨春)

泰安胜力奇瑞4S店
销售热线 6397000 24小时服务热线 6397078
地址 东部新区省庄热电厂北临50米

ACTECO 奇瑞高品质发动机标识 快乐体验 奇瑞服务快乐体验 CHERY Safe and Save www.chery.cn TEL: 400-883-8888