

从出口看国四轻卡竞争力



日前,中国汽车界发生一件振奋人心的事件,江淮汽车N系轻卡在俄罗斯圣彼得堡正式上市,标志着中国新一代自主技术轻卡正式打开俄罗斯市场,安徽省委书记张宝顺和江淮汽车集团董事长安进现场见证了这一历史时刻。

自金融危机后,为保护本国汽车产业,俄罗斯对整车进口设置了很高的门槛,要求凡是出口俄罗斯的汽车必须通过俄罗斯的国家质量标准GOST认证。即便需出口的产品已

闻名于世,获得了诸如欧盟质量认证。

江淮轻卡再次打开俄罗斯市场,不是一次简单的回归,而是标志着以江淮轻卡为代表的中国轻卡,突破技术标准壁垒,首次以高技术含量的产品满足俄罗斯市场的需求,并且积极参与国际竞争,在新的国际贸易环境中展示出世界一流的产品实力。

俄罗斯市场是近年来中国轻卡积极参与世界主流轻卡市场竞争的一个缩影。自2012年起,江淮轻卡先后通过欧洲WVTA整车认证,澳大利亚ADR认证等一系列发达国家的高标准法规认证。

首先,对于国内大多数轻卡企业来说,国四发动机和国四车型是新产品。既然是新产品,在产品的初期阶段不可避免存在一些技术瑕疵和失误,这无疑将使前期国四轻卡用户承受风险,而江淮国四同级别轻卡已在海外成熟运营多年,产品性能已非常稳定。

何以升级国四不加价?有专家披露了里面存在的秘密:国四共轨系统和核心零部件使用廉价产品。同样都是国四的共轨系统,但产品不同,品质差别巨大,甚至同一个品牌,也有高端产品和低端产品之分,轻卡用户购买时一定要擦亮眼睛。用户购买此类使用廉价国四零部件的产品,表面省了钱,但该类产品寿命、稳定性、动力表现及油耗与优质产品都有较大差距,得不偿失。而江淮国四轻卡一直都是采用国际一流供应商的高端产品,保证了产品的优异性能和较长的使用寿命。

浪淘尽千沙,始留真金!国四浪潮来袭,轻卡市场洗牌在所难免。各轻卡企业国四产品将短兵相接,那些切实关注用户利益、提供给用户最好产品的企业将成为市场中坚,而那些以牺牲用户长期利益为代价、追求短期市场销量的行为终将为用户所抛弃。(刘畅)

新帕杰罗·劲畅强势出征 七种独门秘技打造“最美丝路”

随着由陕西卫视举力的大型全媒体文化体验活动“丝绸之路万里行”的正式发车,新帕杰罗·劲畅作为活动唯一指定用车重走丝绸之路的消息吸引了众多车主朋友的关注,而丝绸之路沿线的西域美景、文化瑰宝、西北美食更是让困顿于钢筋水泥从林的都市人群向往不已。8月,正是自驾出游好时节,不如随着新帕杰罗·劲畅来一场说走就走的“丝奔”之旅吧!

话说丝路虽美,“丝奔”需谨慎。丝绸之路沿途虽有大漠孤烟、长河落日等让人心动的美景,但也少不了沙漠、戈壁、高原等险峻地形带来的困难。如果没有一款给力的座驾,沿途“九九八十一难”也许会让你的“丝”奔之旅变成奔波之旅。

自驾“丝奔”,如果不去黄土高原感受下华夏文明发源地的厚重文化底蕴,无疑是一大缺憾。而新帕杰罗·劲畅拥有充沛三菱动力这一独门利器,恰恰可避免这一缺憾。新帕杰罗·劲畅3.0L车型搭载6B31型V6铝合金发动机,额定功率可达185kW/6000rpm,而三菱独有的创新气门正时电子控制系统

MIVEC,使发动机在低转速时能输出最高达310N.m/4000rpm的扭矩,无论你是想跨越黄土高原,亦或是驰骋沙漠,畅享大漠豪情,新帕杰罗·劲畅都能够完成充足动力输出,提供最充沛的动力支持。

生于豪门,必定贵气十足;生来硬派,必须习惯驰骋。出自广汽三菱“SUV世家”、搭载了超选四驱系统的新帕杰罗·劲畅,就是一部习惯驰骋的硬派SUV。2H/4H/4HLC/4LLC(高速两驱/高速四驱/高速四驱配中央差速锁器锁止机构/低速四驱配中央差速器锁止机构)四种驱动模式,能根据实际路况选择合适的动力输出。

除了沙漠戈壁、高原高山,丝绸之路上也多冰峰峡谷。如果你热衷于挑战,想自驾“丝奔”去昆仑山、天山等地,带着新帕杰罗·劲畅上路显得更为重要。与夺得达喀拉力赛12次冠军的帕杰罗一脉相承,新帕杰罗·劲畅具有超越顶级的冠军级通过性。

“丝奔”之路十分波折崎岖,如果车辆耐



用性不足,也许会上演一出现实版《泰囧》。而源自“SUV世家”的新帕杰罗·劲畅,在研制阶段已经经历了帕杰罗级别十万公里耐久试验,顺利通过“高寒、高温、高原”的“三高”测试环境,并经历越野耐久、石路耐久、跨界耐久三大耐久测试,耐久试验里程数远远高于一般乘用车和商用车车型。凭借新帕杰罗·劲畅的超高耐用性,完全不用担心陷入险途。

如果你想在沙漠孤烟、长河落日中放飞心灵,抑或纵横天地、畅享豪情,那就赶紧收拾行李,带上旅行必需品,在身怀七种独门秘技的新帕杰罗·劲畅的陪伴下,踏上丝路,开启“丝奔”模式吧!(芳芳)

冀中能源邯矿集团郭二庄社区“三理念”提升服务质量

近日,郭二庄社区围绕“三理念”使管理服务双提升,一是围绕新目标强化责任

意识;二是结合社区工作岗位的特点;三是通过开展“对标定位”活动,强化学习意

识,对照服务标准找差距提素质。

(王志金)

东风日产陈昊:让更多年轻人敢做“汽车梦”

这是一个最好的时代,也是一个最坏的时代。

技术的进步,物质的充盈,让众多年轻人有机会拥有父辈、祖辈在同样的年纪里不敢奢望的东西,比如,汽车。但同时,不断飙升的物价、有限的经济能力,又促使一大批年轻人失去了“做梦”的勇气,只能“望车兴叹”。

为了让这些肩负“重压”的年轻人能够享受到梦寐以求的汽车生活,各大汽车厂商纷纷调整购车金融政策,以降低消费者购车门槛。今年7月,东风日产大手笔推出金融产品——“极速贷”,以同行业中难得一见的给力政策,再次将购车金融政策的“低门槛化”风潮推向了高峰,与此同时,也让这家一向“快人一步”的主流车企再度成为关注的焦点。

“现如今,年轻人已成为汽车消费的主力人群,他们向往着汽车生活,但是,买车所带来的巨大经济压力,又很容易让这些原本就已身负重重压力的年轻人更加苦不堪言,当买车变成了一件痛苦的事情或者是可望而不可即的事情之时,很多年轻人就不敢再做‘汽车梦’了,所以,我们

希望透过这些低门槛的金融政策,再度点燃这些年轻人的汽车热情。”在谈到推出“极速贷”产品的初衷之时,东风日产市场销售总部副部长陈昊如此说道。

也正是基于对这群年轻消费者的将心比心,此次东风日产推出的“极速贷”金融产品,才让消费者有机会仅凭“两证”(身份证、驾驶证)就能以“20%”的低首付把心仪的爱车领回家,刷新行业的最低门槛界限。“年轻人不需要再为如何准备贷款抵押、资质证明而伤神费脑了”,陈昊如是说。而对于时下格外不喜欢把时间浪费在等待上的年轻人而言,“极速贷”能打动他们的一点可能还在于,它让消费者在提交资料后的2小时内就能获得正式批复,并有望实现当天申请当天提车,不再需要经历漫长的审批流程。

在记者的随机采访中,就有高达96%的年轻人对这款金融产品表现出了极大兴趣,并且赞誉有加。而且,据东风日产专营店人员介绍,自7月以来,便有不少年轻消费者在听闻“极速贷”后到店进行咨询或是选购车辆。这一饱受了东风日产良苦用心的金融产品,正在凭借着对年轻消费者的深刻理解,积极发挥它的点燃功能,让更多

年轻人重新获得了再做“汽车梦”的勇气,并且有机会让梦想照进现实。

其实,作为一家正在引领着汽车消费趋势的主流车企来说,东风日产从金融政策上助力消费者“汽车梦”的行动远非止于此。从“零首付零利率”到“5050政策”再到如今的“极速贷”,东风日产几乎是紧贴着消费者需求的变化在不断调整、创新自己的购车金融措施,以切实的行动践行着“为广大中国消费者带来精彩汽车生活”的企业承诺。数据显示,仅2014上半年,就有6.3万名消费者贷款购买东风日产品牌汽车,而其中近九成是通过东风日产推出的实惠、便利的金融购车政策来实现自己的“汽车梦”的。

诚如陈昊所说:“汽车对于人们的意义已经不仅仅只是一款单纯的代步工具了,它更多的是与人们精彩生活的无限可能紧密相连,在东风日产看来,所有的人都应该获得这种开启精彩生活的机会,而不是迫于各种压力去放弃‘做梦’的权利。”

而这,也正是以东风日产为代表的汽车厂商之所以会推出金融政策并不断对其进行创新和调整的真正意义之所在。

(杜威)

越野越强:自主SUV发展中的猎豹样本

在国内众多SUV厂商当中,猎豹汽车显得颇为低调。但是正如真正的豹子一般,猎豹汽车不动则已,动则迅猛捕猎,例不虚发。今年北京车展,这只低调的豹子惊艳亮相,并一举发布了猎豹Q6等两款量产新车和一款研发中的SUV。

在SUV新品频出的今天,猎豹Q6的诞生对于猎豹汽车来说,意义非凡寻常。承袭猎豹汽车越野血统、搭载全新家族化设计的猎豹Q6,其使命和肩负期望重大。

忆往昔峥嵘岁月,有一种越野叫猎豹

如果说猎豹Q6是汇聚猎豹越野精髓的大成之作,那么早在猎豹Q6之前,猎豹汽车的越野版图,早已构筑多年。

虽然出身于军工世家,猎豹汽车并不自囿于军车领域,更为SUV从军用越野走向大众化立下汗马功劳。猎豹黑金刚的问世,代表了猎豹汽车以专业品质“硬实力”逐鹿市场的决心。以世界先进、国内一流的专业技术为切入点,猎豹汽车强势抢占当时进口、合资品牌车型横亘的SUV市场。2004年,猎豹SUV在国内中高档轻型越野车市场的占有率即超过30%。

莫为浮云遮望眼,猎豹还原SUV的纯粹基因

猎豹汽车是国内最早生产SUV的厂家之一,造车超过30年,经历了由计划经济到市场经济时代的跨越,以及从公车到私车、从自主到合资再到

自主的传奇历程,有着丰富的技术和市场经验。旗下产品更是路遍祖国江山、纵横越野疆场,积累下绝无仅有的路况数据和本土化调校理解。可以这样说,在中国,没有谁比猎豹汽车更懂SUV。

唯有勇者留其名,不变的热血,更强的猎豹

正如2003年猎豹黑金刚的率先入市,为自主品牌在专业越野SUV领域“开疆辟土”,现在猎豹Q6同样选择了一条“少有人走的路”,以军工品质血统和越野技术实力,满足时代发展之下待开发市场的需求,在目前陷入城市SUV狂热、产品同质化严重的市场当中,可谓难得的冷静。

对产品本身来说,猎豹Q6固然是猎豹汽车为开拓自身市场空间的一次努力:从城乡大发展的时代背景中洞见其势愈烈的越野刚需,立足专业越野的品牌特色优势,更在车辆外观和实用性等方面“自我革命”,以适应市场发展,向更主流的消费价值靠拢。

大幕才刚刚开启,猎豹Q6作为自主品牌SUV的硬派力作,势必要扛起更多的责任,引领自主SUV市场奋勇向前,并在时代大潮中谱就更辉煌的乐章。

(李莉)

去万达看车“纳”凉更有好礼——牵手万达纳智捷体验营销再升级

即日起到万达广场看车,“纳”凉之余更有好礼相送。记者获悉,东风裕隆纳智捷与万达集团合作推出“东风裕隆万达全国巡展”活动。以优6为主推车型的东风裕隆万达全国巡展活动将陆续在包括西安、成都、长沙、济南等25个核心城市举行。

届时,消费者可通过试驾体验纳智捷优6 SUV带来的新时尚主张,更有机会获得汽车生

活馆准备的礼品!

纳智捷汽车生活馆还为准备购买新大7 SUV与纳智捷5 Sedan的消费者度身定制“零利率零月供”金融方案。暑期来临,东风裕隆特别为车主安排了关注儿童交通安全的亲子体验活动,在为小朋友普及交通安全常识和乘车安全知识的同时,强化车主文明行车的交通安全意识。

(李玉)

攻防兼备 解读C4L的制胜之道

东风雪铁龙C4L上市至今,已在中级车市场立稳了脚跟,这归根结底得益于其攻防兼备的产品力。C4L的1.6THP发动机已连续8年荣获1.4L-1.8L组别“2014国际年度发动机”大奖。该发动机“起步快、加速猛”,在转速仅为1000转/分时就开始介入工作,有效解决了传统涡轮增压介入滞后的问题。在转速升至1400转/分时即可输出240N.m的峰值扭矩,且峰值扭矩可

一直保持到4000转/分。1.6THP发动机作为中级车市场的“全能选手”,C4L不仅能“攻”,同样擅“防”。1500兆帕的同级“最牛B柱”、“太空舱”立体防护车身结构、七位一体的主动安全装备均体现了C4L对车主安全出行的承诺。C4L“太空舱”立体防护车身及B柱除此之外,C4L还注重车内空气安全。其AQS空气质量控制系统能应对雾霾天气,自动隔绝污浊空气。(常乐)

