

## UR-V正式登陆萧山

# 东本SUV产品线进入“三驾马车”时代

■施雅敏

3月20日,东风本田全新中型SUV——UR-V在杭州萧山百川4S店正式上市,作为东本2017年度重磅新车之一,24.68万—32.98万元的售价区间无疑为东风本田品牌添加竞争力,也将助力品牌完成更高的挑战。依编辑看来,东风本田UR-V的加入,使得东本在价格上形成了多个区间的覆盖,扩大了市场份额。



成了东本品牌强大的SUV阵营,相信东风本田仍具有强有力的竞争优势。

### 车型受欢迎 4S店销量跟着“三级跳”

据统计,东风本田全国2月累计销售39123辆,较去年同期的26120辆增长49.8%。其中3款明星车型表现强劲,全新思域2月累计售出13010辆,CR-V累计售出10806辆,XR-V累计售出8978辆,整体来看,以上三款车2月销量总计达32794辆,占东风本田2月总销量的83.8%,成为东风本田名副其实的“销量担当”。

在全国市场表现抢眼的大背景下,

东风本田4S店入驻萧山汽车市场还不到3个月,无论是客流量还是销量上都迎来质的飞跃。“品牌的人驻首先是填补市场的空白,其次是喜欢东本的消费者创造近距离的购车机会和缩短了保养距离。”洪祥玉给出了这样一组数据,1月份刚建店时销量为60辆,到了2月,销量完成100辆,而从3月1日到19日,不短短3个月的时间,销量完成“三级跳”。再从客流量来看,平时进店为12~13组,而周末达到两倍以上。

“以前不少消费者想买东本的车,不过考虑到售后维修保养成本和距离就会选择其他品牌。”洪祥玉表示,通过对萧山汽车市场3个月的观察期,市民购买东本的热情逐渐提高,品牌的接受度也越来越广。

## SUV阵容强大 消费者有了更多的选择

众所周知,东风本田目前在售CR-V和XR-V两款SUV车型,主打紧凑型和小型,UR-V则定位为中型SUV,是东风本田旗下目前最高级别SUV车型。它与CR-V、XR-V三款车一起,形成了东风本田高、中、低完整的SUV产品架构。杭州萧山百川4S店销售经理洪祥玉表示:“目前在售的CR-V和XR-V还不能满足预算超过25万元的客户群体,UR-V的加入使得东风本田产品布局向上,可以拿到更多细分市场的份额。”他认为,新产品的出现可以留住考虑打算买其他品牌的客户。

20日,一位参加UR-V萧山上市会的东本资深车迷徐先生表示,新车UR-V来得正是时候,徐先生开的是第八代思域,车龄6年,有置换打算,“这辆思域车开到现在没出现过毛病,平时除了做基础性的保养外,零部件也很少更换,很省心,这次置换的首选依旧是东风本田。”徐先生表示,UR-V走的路线是突出品质感,对我来说正好符合。

洪祥玉还补充道,UR-V还肩负着CR-V客户升级的重要使命,“对于忠

实客户来说,置换将成为提升UR-V销量的主力。”

### 打好产品保卫战

东风本田一方面凭借着不断丰富的产品阵容得以在汽车市场“怒刷存在感”,另一方面则是面临着“内外夹击”的局面,不过这也是目前合资品牌都面临的问题。

对外,近几年,SUV车型的销量在中国市场一直红红火火,不断有新产品加入,每每出的都是“爆款”。尤其是自主品牌,车企凭借对市场需求准确把握和在产品质量、产品技术上的持续提升,占有率逆势上升,这对合资品牌带来明显的冲击;对内,与广汽本田旗下冠道为同平台车型,UR-V也被业界视作冠道的姊妹版车型,两款车避免不了一番纷争。

洪祥玉认为,自主品牌着力在20万元以上的发力点稍显不足,不少人依旧倾向于合资车,但由于豪华车型的入门车价格下探,甚至齐平,合资车面临前所未有的困境,“对于东本品牌而言,我们要打好产品的保卫战,用品质赢得客户。”谈及“同门”,他表示,与广本冠道主销车型1.5T不同的是,UR-V的专攻的是2.0T,此次UR-V的加入形

# 30万元就能买到一辆奔驰MPV

在商务MPV领域,福建奔驰凭借唯雅诺、威霆等车型的成功,积累了不少经验。在奔驰全新V级车之后,威霆的更新换代也被提上了日程。

占得先机,是赢得商业竞争的第一要务。全新梅赛德斯-奔驰全新威霆,为中国商界精英人士全情而来,新车不仅借鉴了全新V级的设计理念,重要的是,其29.9万—33.9万元的售价区间足够“任性”,使得在同级别车型中的优势更加明显。

### 全新威霆从实际主义出发

新车采用了与奔驰V级相似的设计,尺寸也进一步提升,并换装全新的2.0T发动机,造型、动力上的焕然一新使其更符合时下用车需求。由于车身

尺寸优势明显,威霆的内部空间几乎能满足任何需求,不仅比同级别车型大出“两圈”,比奔驰V级还要长出不少,这会使其兼顾着一些货运属性,相比其他对手,更实用更灵活是威霆非常大的优势。

灵活的座椅布局为威霆带来了更多属性,除了面对面座椅模式,还可拆除乘客舱的单人座椅来提升装载空间,7/8/9座的布局形式也基本能覆盖主流的商务需求。如果是想兼顾面子和配置,选择威霆更合适。

梅赛德斯-奔驰威霆拥有很强的实用性和经济性,这些优势可以满足用户对品牌力、实用性等全方位需求。而由福建奔驰全情打造的新威霆主要面向处于事业上升期的中小企业家和企事业单位等客户群体,对于中小企业家而言,新威霆首先能为他们树立一个



非常好的企业形象,同时既能满足他们公务用车的需要,也能在一定程度上满足他们私用的需要。

而对于企事业单位来说,新威霆拥有非常强大的实用性,非常好的燃油经济性,将带给他们非常好的使用体验。

# 区商务系统妇女代表赴遂昌献爱心

为庆祝第107个“三八”国际劳动妇女节,展现我区商务系统女性新风采,3月17日,区商务局妇委会组织杭州萧山新世纪市场园区开发有限公司、萧山区汽车流通行业协会、浙江世纪汽车市场等20余位优秀妇女代表赴丽水市遂昌县北界镇的方向初中进行资助助学活动。

捐助仪式上,妇女代表们为38位学生送上衣物,同时向其中6位特困生进行钱物捐助,并亲手将救助资金和学习用品交到特困生手中。捐助过程中,学校将6位特困生的学习成绩、家庭情况等一一进行介绍,在了解了这些特困生家庭情况后,一行人更为之动容,她们纷纷鼓励这些学生要更加勤奋学习,保持好、发扬好自强、自爱的品德,懂得学会感恩。杭州宝菱汽车有限公司、浙江米

之兰汽车销售服务有限公司总经理孙米娜作为区汽车流通行业代表之一,已经连续两年前往该学校进行资助助学活动,她表示,这样度过“三八”妇女节更有意义,希望通过这样的活动能够帮助更多的孩子树立信心,同时也期待更多的社会各界爱心人士,加入爱心助学行列,继续弘扬传递正能量。

据悉,由区商务系统发起的“同在蓝天下”——资助助学活动已经连续两年,受到了学校和当地相关单位的赞誉,让受资助的学生们感受到了社会各界人士对教育扶贫事业的关注与支持。

在场每位爱心人士,秉承“以人为本,做有责任心的企业公民”的经营理念,在壮大企业发展的同时,不忘社会责任,以实际行动回报社会,扶危济困。



## 经典老爷车 红旗盛世10万出头能到手



### 车型介绍:

上牌时间:2009年2月  
行驶里程:10万多公里  
车况:黑色外观、3.0L排量手自一体、发动机一键启动、长宽高分别为4965mm/1795mm/1485mm,轴距为2850mm,带天窗等。

售价:10.88万元,现特价10.38万元(消费者进店购买此车,凭本报还可再享5000元优惠)。

杭州领航二手车经销有限公司成立于2002年,是萧山本土二手车经销公司,连续9年获得多项荣誉称号,2017年1月被评为“5A”级诚信经营单位。

公司主营旧机动车销售、租赁、汽车事务代理等业务,高价收购二手车,并有高级二手车评估师免费评估。

咨询及免费评估热线:82870508

地址:杭州世纪二手车交易市场内

(建设四路2931号A02)

### ■车事看台

## 长安马自达新昂克赛拉 杭州试驾会圆满收官



3月18日,在长安马自达2017年推出的首款精品车型“新昂克赛拉”的带领下,通过“试驾+放价”的完美搭配,“摩登范 绝配你”长安马自达新昂克赛拉试驾会暨“双JIA团购会”在杭州白马湖试驾圆满落幕。

新昂克赛拉自上市后,凭借不断进化的“魂动”设计外观、动感豪华的时尚内饰、极致的“人马一体”操控体验、超越同级的安全性能,为“智美运动轿车”赋予了更加鲜明的“摩登范儿”和创新内涵,再次树立运动型中级轿车的全新典范。本次试驾会,新昂克赛拉在多元化的综合路况中展示操控王者的实力。

本次活动分为媒体场与客户场两组,来自杭州地区等近10家汽车主流媒体参与了本次盛会,更吸引到了近100组客户前来参与激情澎湃的试驾团购活动,见证新昂克赛拉为“智美运动轿车”赋予更鲜明的“摩登范儿”和创新内涵,本次试乘试驾环节设置了紧急变线、直线加速、连续弯道、U型弯道和颠簸路面5大项目。在精心布置的试驾路段中,长安马自达设计了多达十余个弯道,目的就是让驾驶员充分体验到新昂克赛拉出色的弯道操控性能。作为马自达全球首款搭载“GVC加速度矢量控制系统”的产品,新昂克赛拉对于弯道的处理将更加干净利落、稳健从容。

通过外场试乘体验,客户对新昂克赛拉有了更加充分的了解,对新昂克赛拉“魂动”设计外观、动感豪华的时尚内饰、极致的“人马一体”操控体验、超越同级的安全性能有了全面的认识。