

细分车型

上汽大通 T60:风云皮卡

获奖评语:上汽大通T60搭载源自欧洲的VM柴油发动机,采用VGT可变截面涡轮增压技术、BOSCH第三代高压共轨缸内直喷技术,最大功率110KW,峰值扭矩360Nm,综合油耗百公里仅为7.5L。作为上汽大通品牌旗下第三款量产车型,T60皮卡集全球领先技术、国际五星安全、卓越驾乘体验、丰富个性化定制、无限智能互联于一身。



北汽新能源 EU260:风云电动汽车

获奖评语:作为国内新能源车的领军品牌,北汽新能源推出的A级纯电动市场的战略车型——EU260,以其2650mm超长轴距及260公里超长续航,掀起了一股绿色清新的用车潮流。政策加持,还需产品过硬。EU260不仅秉持环保绿色的出行方式,最重要的还是性能稳定,充分满足消费者的出行需求。



上汽乘用车荣威RX5:风云互联网汽车

获奖评语:作为“全球首款量产互联网汽车”荣威RX5,连续两个月挺进SUV热销榜前十,堪称中国SUV增速王。荣威RX5的超高颜值成为了销量增长突破点;与阿里的合作,荣威RX5搭载世界级智能互联系统,可语音和远程控制车辆,实现自适应地图、双盲定位等“黑科技”,带来全新驾乘体验。



上汽通用 别克全新一代GL8:风云MPV

获奖评语:全新一代上海通用别克gl8全系配备2.0TSIDI直喷涡轮增压发动机及四轮独立悬挂设计,拥有百公里加速9.3秒,百公里综合油耗8.9升的优异性能。其拥有二排贵宾级乘坐空间,精妙的布局设计,大大提升乘坐舒适度,宜家宜商,风云MPV称号实至名归。



上汽大众成为中国唯一年销量突破200万的乘用车企业

青年报 程元辉

随着新年钟声的敲响,2016年车市落下帷幕,全年销量数据也随之出炉。上汽大众2016年实现销售2,001,777辆,蝉联国内乘用车市场年度销量冠军,同时也成为国内首家并且唯一一家年销量突破200万辆的乘用车企业,树立行业全新里程碑。

大众品牌2016年销售1671689辆,继续蝉联国内单一汽车品牌销量冠军,旗下多款车销量领跑各自细分市场。Polo家族全年销售180,150辆,位列A0级两厢车市场第一。Lavida家族全年销量达到548131辆,进一步巩固了国内轿车市场销量冠军的地位。Passat帕萨特实现销售188214辆,继续领跑B级车市场。Tiguan途观以242160辆的成绩,位列合资品牌SUV国内销量第一;其中途观丝绸之路版自10月上市以来,销量节节攀升,截至2016年12月底已实现销售近3万辆。

得益于各款产品的均衡发展,斯柯达品牌全年销售330088



辆,同比增长17.9%,展现出“实在不简单”的品牌实力。旗舰车型速派2016年销售41,692辆,同比增长126%,在整体下滑的B级车市场备受瞩目。Rapid家族表现同样可圈可点,昕锐市场表现稳中有升,昕动全年销量达到27527辆,较2015年销量实现翻番,吸引了众多年轻消费者的喜爱。明锐以月均销量过万的稳健表现,在主流A级车市场占有一席之地,2016年累计销售超过15.5万辆。

2016年对于上汽大众而

言,是不断突破的一年。8月31日,上汽大众成为国内首家累计产量突破1500万辆的乘用车企业。10月21日,大众品牌C级高端轿车PHIDEON辉昂上市,标志着上汽大众进军高端豪华车市场。如今,上汽大众成为国内首家年销量突破200万辆的乘用车企业,是企业产品研发、生产制造、质量保障、营销服务等方面不断探索和积累的成果。面对激烈的行业竞争,上汽大众紧跟市场动向,不断深化质量意识,坚持以客户

为导向,切实提升满意度,赢得了消费者的信赖和支持。

2017年,在传统燃油汽车领域,大众品牌全新途观L、Teramont以及斯柯达品牌柯迪亚克等SUV车型将相继推出,同时,上汽大众也将积极布局新能源汽车领域和移动出行服务,满足用户不断升级的消费需求。面向未来,上汽大众将继续用可靠的产品和贴心的服务打造最佳用户体验,努力成为“值得信赖、最具价值、富有创新精神的汽车合资企业”!

■资讯

神州租车再掀特价风暴

近日,国内最大租车公司神州租车再推“特价风暴”活动,全国近百个城市13款热门车型齐降价,租金最低至69元。1月5日起至1月18日期间租车的新老用户,即可享受热门车型降价优惠。

据了解,此次参与“特价风暴”的热门车型有:大众途观、大众帕萨特、丰田凯美瑞、起亚K5等;此外,雪铁龙新爱丽舍、别克凯越、丰田致炫租金更是低至69元/天,雪佛兰科鲁兹、大众斯柯达明锐、大众朗逸、别克英朗也大幅降价,参与此次特惠活动,日租金仅需89-99元。

此前,神州租车针对春节租车预订更推出多重优惠活动,用户租车则有机会享受租金立减和免费租车券优惠,并赢取iPhone 7和代金券。凡是在2017年1月24日至2月1日期间租车的用户,在订单结算后关注神州租车官方微信,即可获得三次抽奖机会,有机会赢得iPhone 7一部,以及最高50元的电子优惠券。同时,租期在4天及以上的消费者,还可以享受每天10元的租金立减优惠,最多可减免200元。

神州租车相关负责人介绍,系列优惠活动和特价风暴,旨在回馈新老客户,让更多的用户体验租车便捷服务。

作为国内租车市场的领导品牌,神州租车队规模接近10万辆,车型超过100款,在全国97个城市设有783个直营网点,全面覆盖机场、高铁站等交通枢纽,并支持异地还车、免费上门送取车等,极大的方便了客户出行。

青年报 车键

永达汽车与汽车之家签署战略合作协议

青年报 程元辉

2016年12月29日,中国永达汽车服务控股有限公司(03669.HK)与汽车之家(NYSE:ATHM)在上海共同宣布,双方正式签署战略合作协议。本次合作中,通过双方的资源整合,将在整车电商、后市场服务、二手车业务、汽车金融业务以及大数据分析等方面开展全方位的合作,为广大车主提供立体化、便捷式、全方位的用车服务体验,共同打造具有行业标杆意义的线上线下一体化汽车生活

服务平台。永达集团总裁徐悦先生、汽车之家董事长兼CEO陆敏先生在签约仪式上正式签约。

本次永达汽车与汽车之家签署战略合作协议,标志着双方将探索新兴汽车电商零售模式,构建汽车消费生态圈,实现车主服务一体化,打造集选车、购车、养车、换车等消费场景的一站式汽车生活服务平台,以消费数据驱动汽车服务产业转型升级。

为适应新时代用户的购车需求,建立新颖独特的购车场景,汽车之家与永达汽车将联

手开创全新的整车电商业务模式,为追求极致体验的购车用户群体提供一整套完善、独立的全渠道购车落地解决方案。合作双方将以新车业务作为切入点进行深度合作,凭借汽车之家线上资源与超百万的“平安代理人”,以及永达汽车成熟完善的品牌服务运营经验,共同打造“足不出户、畅购全国新车”的极致全渠道购车新体验。此外,还会运用AR技术,打造线上虚拟新车展厅,为广大用户提供线上选车看车、线下提车交付、线上反馈评价的整

套服务流程,带来令人耳目一新的用户体验。

永达汽车拥有丰富的汽车品牌运营管理经验和成熟的产业链消费渠道资源;汽车之家拥有海量用户量和精准的线索收集优势,未来通过将汽车之家前端线上用户浏览数据与永达后端用户消费行为信息进行双向对接,分析、预测用户潜在消费需求与行为,打造全渠道汽车消费产业链,通过海量消费数据进行用户消费行为、行业趋势等深度分析,最终通过数据驱动产业升级转型。