

东风雷诺累计销量突破5万余台

全年必达销售目标完成率目前已超过八成

青年报 程元辉

2017年9月11日,东风雷诺销售数据新鲜出炉,东风雷诺销量突破5万台大关,备受国内消费者关注的国产“双擎”科雷嘉和全新一代科雷傲实现累计销量50109台,完成全年必达销售目标的83%。

其中,东风雷诺首款国产车型科雷嘉销量已达17342台,而全新一代科雷傲更是以做人魅力实现销量32767台,共同打造了东风雷诺优异市场业绩的双主力担当。随着产品力的持续释放以及品牌营销的深化落地,东风雷诺将以坚定的步伐保持持续增长,稳步接近“确保6万台、挑战7万台、争取8万台”的全年销量目标。

由国产“双擎”科雷嘉、全新一代科雷傲和进口车型卡缤所组成的东风雷诺SUV家族全面覆盖中国最具潜力的小型至中型SUV细分市场,并凭借出色的外观设计和出众的产品性能带给消费者极具魅力、舒适的全新感受。

东风雷诺首款国产车型科雷嘉自2016年3月上市后迅速成为备受消费者青睐的品质之选,在主流SUV市场上站稳了脚跟。而今年4月上市的2017款科雷嘉定位于“都市动感·乐享SUV”,将时尚动感设计、乐享驾



乘体验、贴心安全科技三大特点完美融合,并凭借Carplay、TPMS胎压监测、WAC离车自动上锁、外后视镜自动收折等功能的导入再度提升该车在智能、安全等方面的领先优势,而全系优惠1万余元的诚意售价更让欧系品质与欧系驾控乐趣触手可及。

经销商网络的稳步拓展已成为东风雷诺优异市场表现的坚实基础,是其销量增长的有力保证。面对极具挑战的市场

环境,东风雷诺通过主动优化网络发展策略,优化建店模式,实现了市场布局的稳步拓展,为消费者带来了更便捷的服务和体验。目前,东风雷诺全国销售网点已达到170家,预计今年年底将达到200家,实现对全国主流城市的全覆盖并通过卫星店实现渠道在三四线城市的下沉。同时,东风雷诺还通过经销商培训、服务技能大赛等活动持续提升经销商服务水平。

作为中国最年轻的合资汽车企业之一,东风雷诺始终保持激情与活力的姿态,以不断释放的产品力、稳步提升的品牌力以及创新的SUV家族联合营销,深化与中国消费者的共鸣。未来,东风雷诺还将持续拓展产品线、深化品牌体验,让更多消费者感受到雷诺Passion for life的品牌主张以及“悦心设计、暖心科技、安心畅行”的内涵,助力企业发展迈上新台阶。

■ 资讯

PSA集团否认有欺诈行为

针对9月8日媒体发表的新闻报道,PSA集团强调:集团并没有被司法部门联系。集团对下述行为表示愤慨:法国反欺诈局(DGCCRF)向检察院提交的调查材料被泄露给第三方,而集团却从未收到相关调查材料,因此也没有机会进行解释说明。

PSA集团已经多次向外界解释了集团在发动机方面的战略。这个战略是基于消费者在现实生活中的行为而制定的,它既可以有效减少城市中的氮氧化物(NOx)的排放,同时可以确保在行驶过程中氮氧化物(NOx)和二氧化碳(CO2)的排放达到最佳平衡状态。

PSA集团重申:PSA集团遵守在所有有业务开展国家的法规要求,所有车辆从来没有安装过任何的软件或装置以应对排放处理的合规检测;PSA集团是全球唯一一家将量产车型在真实路况下的油耗和二氧化碳(CO2)排放信息完全透明化公布的整车制造商。目前在集团品牌官网上已经公布了400项(覆盖60款车型,80%在欧洲销售)测试结果。 青年报 程元辉

工信部:已启动传统燃油车退出相关研究

继法国、荷兰、德国等欧洲国家提出停止销售燃油车计划后,中国也将这一计划提上日程。9月9日,在中国汽车产业发展国际论坛上,工信部有关负责人表示,我国已启动研究传统燃油车的退出时间表,同时备受关注的“双积分”政策也即将发布。

“双积分”指乘用车企业平均油耗积分,和乘用车企业新能源汽车积分。也就是说,未来双积分管理既对车企的传统燃油车辆进行考核,同时也考核该车企的新能源汽车。专家表示,汽车企业自身必须能够生产销售足够量的新能源汽车,否则只能购买其他企业的新能源汽车换取积分,或削减自身传统燃油汽车产量。 青年报 孙臣



工信部副部长辛国斌

一些国家已制订停止生产销售传统能源汽车时间表

今年7月底,英国政府宣布,将于2040年开始全面禁售传统柴油汽车,此项计划主要是应对英国国内的空气污染问题。英国政府称,空气污染是公共卫生的最大威胁,禁止销售燃油车将有助于解决空气污染问题。英国政府还将投入30亿英镑,用于鼓励地方政府翻新改良公共汽车、整修道路甚至调整交通灯模式来降低排放。

7月初,法国环保和团结部长尼古拉·于洛宣布,法国计划在2040年前停止销售汽油和柴油车。该计划是法国一项旨在履行巴黎气候协定承诺的“五年大计”的一部分。

近日,工信部副部长辛国斌表示:“一些国家已经制订了停止生产销售传统能源汽车的时间表,目前工信部也启动了相关研究,也将会同相关部门制订我国的时间表,这些举措必将推动我国汽车产业发展的环境和动力发生深刻变化。”

辛国斌指出,我国已经成为全球最大的新能源汽车生产和销售市场。2016年我国新能源汽车产销突破50万辆,累计推广超过100万辆,占全球的50%。

我国汽车保有量近2亿辆 环境压力形势严峻

具体到我国而言,研究制订相应的计划不仅是顺应汽车产业发展的大趋势,也与环境问题相关。截至2016年底,我

国汽车保有量接近2亿辆,资源能源和环境压力形势严峻。就2016年的市场表现看,我国的乘用车能源消耗量和国际上限定标准还有差距,一次能源比重达到20%。如果我国要在2030年如期达到碳排放峰值,那么按照目前汽车产业的发展速度,达标难度较大。

辛国斌认为,从现在到2025年应该是汽车产业战略转型最为剧烈的几年。对传统汽车的节能减排要求、新能源汽车的技术要求都会越来越高。从技术和环境的角度出发,逐步停止生产和销售传统燃油车也是必然之路。

对于消费者而言,停止生产和销售传统燃油车意味着什么?从目前来看,政策尚处于研究之中,现在购买的燃油车

应该不会赶上政策的转变,将来也不至于不能上路。从一些制订时间表的国家看,完全停止生产和销售也并不意味着之前销售的燃油车就不能上路,政策的施行需要过渡期。不过,未来购买新能源车肯定是大的方向。

从补贴的角度看,财政部经济建设司副司长宋秋玲表示,新能源汽车长期执行消费补贴,容易使企业盲目扩张,形成产能过剩。目前补贴的退坡政策已明确,今后将配合有关部门加快新能源汽车积分政策,确保财政补贴政策退坡后对新能源汽车扶持力度不断档。未来,将加快补齐充电设施短板,创新采取PPP众筹建桩方式,调动社会资本的积极性,让电动车的使用更便捷。

上海鸿途荣威4S店开业

9月8日,位于上海市宝山区的上海鸿途荣威4S店正式开业迎客。

据悉,上海鸿途荣威汽车隶属于上海鸿途汽车销售服务有限公司,本公司于2009年成立,是一家按照现代企业制度建立起来的销售流通企业,现有营业场所1600多平米,员工人数70名。

公司拥有一大批具有丰富的汽车专业知识的优秀销售人员,并注重对销售人员不断进行专业技术知识的培训,保证以最佳的工作水平为客户服务,同时为客户提供新车上牌,旧车置换,车辆维修等多项服务。公司以良好的信誉,真诚的服务受到社会各方面的赞誉,也使公司拥有了广泛的销售渠道,成为了宝钢集团、上海电力公司、中国远洋集团、上海市卫生局、大众交通集团、上海机场集团公司、中国电信、中国移动、荷皇天地(TNT)等企业的长期合作供应商。

作为上海地区的新能源车的领导者之一的荣威品牌来说,当前无疑是进一步对外扩张的又一次良机。上海鸿途汽车正是迎合了市场对荣威品牌以及荣威汽车的需求心理,适时地将荣威汽车推向更多的消费者。

作为一家有责任有担当的品牌公司,上海鸿途荣威4S店竭诚为广大客户提供最完善的服务,不断提高自身的水平,争取再创新高。 青年报 车键