

宝马降价
5-10万

宝马汽车价格变动表

| 车型 | 原价格 | 现价格 | 降幅 |
|----------|---------|---------|-----|
| BMW 318I | 398,000 | 348,000 | 13% |
| BMW 325I | 468,000 | 408,000 | 13% |
| BMW 520I | 578,000 | 498,000 | 14% |
| BMW 525I | 628,000 | 548,000 | 13% |
| BMW 530I | 698,000 | 598,000 | 14% |

单位:元(人民币)

制表/文涛

文/谢涛

宝马集团1月12日对外宣布,正式启动其2005年的中国市场攻略。这一计划涉及价格政策、经销商网络发展和高满意度客户服务等多方面内容。在最为人们所关注的价格政策方面,宝马集团宣布从2005年1月12日起,公司将对旗下宝马3系和宝马5系轿车执行新的全国统一零售价格。新价格比旧价格大幅降低了5到10万元,降幅高达13%。目前,宝马和所有授权经销商正在共同落实新计划,以确保在全国范围内执行统一的零售价格,并在可预见的将来保持稳定的价格政策。

作为全球唯一一家专注于高档汽车领域的生产商,宝马集团大中华区总裁史登科博士向记者表示:“我们将全力以赴按照宝马集团的全球标准在中国提供高档产品和出色的服务。因此,除了价格的变动,宝马在2005年还将进一步拓展全国服务网络,确保客户享受到最优质的服务。同时,宝马还准备开展多种多样的项目,来表明我们作为一个有责任感的企业公民长期扎根中国的承诺。”

对于宝马汽车的此次降价举动,有业内人士认为:以前,在国产高档车领域的产品调价行为多以各种优惠的方式进行,此次宝马3系、5系的降价举动是该领域第一次由厂家正式宣布下调产品价格,这将改变国内高档车市场的竞争格局,并加速这一市场全新价格体系的形成。

多年来,在国内高档轿车市场的竞争始终不够充分,几天前,一汽奥迪刚刚宣布结束自去年十月份开始的优惠售车活动,旗下A6和A4的价格上调两万元。当时就有人认为这是奥迪汽车在压缩了库存之后,准备利用其目前的市场优势,在“两节”期间的销售旺季,进一步扩大赢利的举动。目前,国产奥迪的价格区间约为31万元到55万元,一般来说,宝马汽车由于其品牌的优势,在国内市场始终比同级的奥迪车高出五万元左右,此次宝马降价,事出突然,这一升一降之间,对奥迪车的市场冲击可想而知。

此外,去年底已有东风日产天籁、上海通用凯迪拉克等车型进入国产高档车市场,而今年将有诸如北京奔驰、一汽丰田皇冠、上海通用荣御等多款国产高档轿车上市,国产高档车市场的竞争格局将发生根本的改变。宝马集团的此次降价,更是其抢占市场先机,在国产高档车全新价格体系确立的过程中争夺话语权的主动出击之举。



文/森森

起亚“远舰”是东风悦达起亚公司在2004年9月推出的一款中级轿车,刚上市时推出的都是顶级版车型,加装DVD豪华影音系统及手自一体变速器等诸多豪华装备,其市场售价为17.88万元至21.8万元之间,由于当时国内车市低迷,中级轿车市场竞争激烈,市场反映不是很好,于是在一个多月后,厂家借其手动挡简装版推出之际,将该系列车型最低售价降至13.98万元,其性价比优势开始显现,市场销售也开始有了起色,并成为2005年东风悦达起亚公司征战国内市场的主力车型。

外观与配置

在第一次看到“远舰”后没人不会想起索纳塔,它们都是同出于韩国现代起亚MSC平台,有着相同之处也不足为奇。不过,相似并不等于雷同,一般来说,韩国血统的车系都以多变而为买点,此次我们试驾的“远舰”虽然与索纳塔有相同的地方,但仔细比较仍有许多变化。

“远舰”没有时尚前卫的外观,整个车的造型依旧是稳健俊朗,线条顺畅自然。“远舰”的车头看上去有点四四方方的,两边一体化大灯加圆形远光灯的四灯设计,与奔驰系列的车灯设计相似,喜欢的人会认为比较大气,不喜欢的人就会认为比较呆板,认为它缺乏协调和整体感。从侧面看车身线条较为硬朗,“远舰”的车尾比车头更显方正。尾灯显得



汽车时代

Auto Time

■ 资讯

福特汽车

“林肯”、“马自达3”年内可能落户南京



文/森森

日前,长安汽车集团、福特汽车公司、马自达汽车公司合作投资40亿元的南京第二工厂乘用车项目,已获国家发改委通过,这使得长安福特制造国产林肯成为可能。

据了解,南京新工厂将通过以福特汽车公司和马自达汽车公司技术许可的方式,生产福特和马自达两个品牌的产品。有消息称,新工厂首先投产的车型很有可能是马自达3和林肯轿车。

一位不愿透露姓名的人士向记者透露说:“林肯轿车将是福特引进到中国生产的第一款豪华轿车,现在还有一些细节没定下来,但是品牌推广计划以及车型匹配等工作已经进入紧锣密鼓的筹备阶段,具体的国产时间应该就在今年。而如果林肯轿车要国产的话,则在福特南京基地生产的可能性最大。”

福特旗下的林肯轿车与通用旗下的凯迪拉克一样是美国老牌高级轿车品牌,目前其在国内市场上的售价约为80万元左右。

东风标致

“标致307”成为获奖专业户



文/马雪

据统计,在岁末年初举办的各类车型的年度评比中,东风标致汽车公司的“标致307”车型共获得了包括最受欢迎新车、年度风云车、品牌诚信“成就”奖、年度人气奖等14个各类奖项。作为2004年刚刚上市的车型新秀,能够获得人们如此厚爱实属罕见。从数据统计来看,东风“标致307”目前已成为国内各类汽车评选的获奖专业户。

据业内人士分析,作为目前在国内市场上真正与全球同步的车型之一,东风“标致307”车型技术的先进性,在国内中级车领域位居前列,与此同时,在竞争激烈的2004年车市中,东风标致公司坚持了“销售在后,服务先行”的营销理念,特别是去年底推出了“差价补偿”的创新举措,史无前例地把厂家对新老车主的体贴和尊重体现到极致,使得东风“标致307”获得了国内消费者的良好口碑。

胡润推出中国富豪
最青睐汽车品牌榜

文/裴铭

胡润及其率领的欧洲货币(中国)团队在中国大陆亿万级富豪中进行了一项“品牌倾向调查”。2005年1月12日,这张全新的“中国亿万富豪最青睐的汽车品牌榜”正式在上海发布。

这一榜单共有“超豪华车”、“豪华车”和“商务车”三项内容。当选“超豪华车”前三名的是宾利、劳斯莱斯和法拉利;当选“豪华车”前三名的是宝马、奔驰、保时捷;“商务车”排出的座次从第一名到第四名分别是别克、宝马、奔驰和奥迪。

为了完成此次调查,2004年7月至11月,欧洲货币(中国)共发出9000份调查问卷,被调查者都是身价在1000万元以上的人。胡润说,对于这个特殊的高端人群来说,他们的消费已经超越了价格层面的意义,更重要的是体现了品牌本身的社会价值。

售后服务市场

暗流涌动

文/天贤

往年的岁末年终,许多汽车厂商为交上一个体面的成绩单而使出浑身解数:一方面降价、促销、特卖等忙得不亦乐乎;另一方面在汽车的售后服务上又大力控制成本,从而导致服务缩水等等。这种情况今年似乎有所改变,在大家已经熟悉了的降价、促销、特卖声中,我们开始听到了“零配件价格下调”、“降低工时费”、“免费检测”等一系列对于汽车消费者来说颇具人情味的声音。

看来,在汽车市场大势不好、降价作用越来越有限的前提下,汽车厂商终于开始使尽浑身解数以期赢得消费者的青睐了。

售后服务关注度大幅上升

在最近中国质量协会、全国用户委员会的一项调查中,轿车用户及潜在用户最关注的是售后服务,受关注程度高达9.55,最高值为10。某权威机构的一项调查显示,在被问及“不买的原因”时,“使用维护费用高”,仅次于“没有足够的购车资金”和“汽车附加费用高”而排在第三位。这一调查结果无疑给汽车厂家上了生动一课。

随着中国轿车市场的发展,中国消费者的消费观念日趋理性化,车价已不是人们购车时惟一的关注点。日趋理性的消费者对长期的售后服务投入了越来越多的关注。因为他们已经发现包括配件价格、服务等在内的养车费用,将是车价之外的沉重负担。更有人算过这样一笔账:一辆车使用15年的维修费用大约是车价的120%。

事实上,细心者会发现,2004年,在惨遭滑铁卢的汽车厂商中,售后服务薄弱者占了绝大多数,而岿然不动,甚至新车销售逆势上涨的汽车厂商,基本上都有强大的售后服务力量做后盾。今年上海通用的市场表现不错,其中一个主要原因便是其产品的售后服务颇

近期部分厂家零配件降价信息

| 厂家 | 事件 |
|-------|---|
| 上海通用 | 05年1月,下调部分别克车型零配件价格,涉及别克君威(含原别克车型)、凯越和陆上公务舱GL8三个车系共505种零配件,平均降幅近21%,其中最高降幅达50%。 |
| 华泰现代 | 05年1月,特拉卡配件价格也再次全面下调,连同去年12月1日配件下调的幅度,特拉卡整个配件下降幅度近20%。 |
| 一汽轿车 | 05年1月,对马自达6保养件及事故车件进行价格下调,最高降幅为68%。 |
| 吉利汽车 | 04年12月,吉利汽车208种常用配件价格进行了大幅度下调,部分配件下调比率高达48%,平均下调幅度达50%。 |
| 海南马自达 | 04年11月,全面下调旗下普力马和福美来车型的200多种零配件价格,平均下调幅度在18%左右,最高降幅超过了50%。 |
| 上海大众 | 04年10月,帕萨特和POLO两大系列车型的过百种配件价格进行调整,其中最大降幅达到80%,平均降幅达到25%。 |
| 东南汽车 | 04年8月,对菱帅、富利卡等车型配件进行价格调整,涉及500项零配件,其中200余种常用零配件降幅平均达50%。 |
| 南京菲亚特 | 04年5月,宣布大幅降低旗下派力奥、西亚那配件价格,还公布了50种易耗件价格。 |

制表/文涛

为受人称赞。北京现代也是如此,从今年3月份开始,全国车市开始走向低迷,而北京现代却持续地逆风飞扬,一路从前十飞升到第四;与此同时,今年年初,北京现代提出了“零距离”的售后服务理念,承诺向消费者提供“及时、准确、诚信”的售后服务,把用户当作终身客户来服务。二者的关联显而易见。

人性化、个性化凸现差异

2004年,和整个车市的剧烈变化相一致,在售后服务上,主要汽车厂商在服务上的差异性也开始凸现。

在保修期上,几大汽车厂商大同小异:2年或者4-6万公里。为出租车用户提供1年或10万公里(先到为准)的保修服务。

在服务基本条款上,上海大众承诺全年365天24小时为用户提供服务等。通用强调主动提醒/问候,根据客户车况记录,主动提醒车主保养,主动致电车主询问维修质量;快速保养通道预约制度;配件价格、服务工时透明、服务工时明码标价,封

闭式配件运作体系等。

丰田推行完全保修安全安心;交车前检查。广本的维修收费公开,并保证绝对无随意提高或降低收费的情况。维修使用的零部件均是纯正零部件等。

北京现代的包括:一年4次的免费检测活动于每季交替的时候进行,并且长年执行;为客户终身服务建立100%的用户档案数据库,从购车当日起,有专门的顾问为用户提供服务。提供“售后服务代步车”,供用户在其保养维修期间使用等等。

应该说,在服务理念上,几大厂商各有特色。但是在服务的人性化和个性化上,却有一定差异。厂商在服务上的整体水平,开始有了显著分水岭。

费用、质量成为焦点

尽管在服务上,有些厂商的提法比较高调,但消费者的实际使用是试金石。“厂商说的是一套,做的可能是另一套。所以我们关心的是:能不能兑现承诺,配件价格是

对沙漠就不再陌生。第三,战术安排上比较成功,像达喀尔拉力赛这样一个漫长的马拉松式越野拉力赛,一定要有一个长远的计划,车队要求车手在前面表演赛段中节奏稍微慢一点,使车手能够慢慢的进入状态,在后面长距离的沙漠赛段里面出成绩。第四,是今年车队在后勤保障上做得十分充分,比如,选定了十分出色的领航员,使得车手在如此复杂的赛段中,和他们的领航配合默契,几乎没有迷路;同时车队准备了很多有利于车手体能恢复的食品营养品,让车手在如此漫长而艰难的比赛中

体能始终没有出现什么问题。

对于广大小车迷十分关注的赛车改装问题,胡学军表示:对于这种重大越野赛事的车辆改装,为保持技术的先进性,所有厂家不可能对外公布。此次帕拉丁战车的改装也是在去年参赛基础上摸索进行的。据他观察,此次参赛的国外赛车,由于车队风大,很大一部分都是特制的,外壳是量产车的形状,但是底盘、发动机完全不一样。而帕拉丁战车的改装则是在原产基础上进行的。能够取得目前成绩,应该说改装获得了初步成功。

截至1月14日,本届达喀尔拉力赛已经进行了7772公里,距离终点塞内加尔首都达喀尔还有1267公里。目前三位车手及整个车队的状态都十分出色,只要车手按照预定的部署进行比赛,完全有可能取得历史性突破。



很低沉,但依然清晰入耳。随着速度的慢慢加快,转速的提高,再继续加大油门,这时感到动力输出强劲,虽然没有强烈的推背感,但速度的提升还是能够随心所欲的,发动机转速很快就接近3000rpm。其实力量从刚过1500转的时候便开始涌现,一直持续到近4000转时还未见衰竭。

在噪音抑制方面“远舰”做的很好,怠速时车厢内听不到什么声音,车速控制在80km/h以下时风噪也很小,只是行车时的胎噪声要略大一些。

试驾后的总体感觉是,作为国内中级车市新军,面对众多国际大品牌产品,起亚“远舰”品牌优势并不明显,但丰富的配置、偏低的价格和稳重大气的外观、令人满意的操控感受则是其竞争国内中级商务车市场的主要手段。

帕拉丁车队扬威达喀尔拉力赛

文/谢涛

被誉为“世界上最艰苦、路程最长的汽车赛事”的达喀尔拉力赛仍在紧张的进行当中,截至1月14日,参赛的中国帕拉丁车队的三位选手周勇、徐浪和卢学军在整个参赛车手的总成绩排名中分别位居第20位、第44位和第54位。和去年相比,今年帕拉丁车队的表现可以用出乎意料来形容。

日前,在郑州日产公司举行的国内媒体与前方车队电话联线采访中,帕拉丁车队领队

胡学军向记者表示:正是因为有了去年的参赛经验,今年帕拉丁车队才能异军突起。今年车队为这次比赛做了充分的准备:首先是帕拉丁赛车本身的改装比较成功,使车辆具备了参加这样艰苦漫长比赛的能力;帕拉丁赛车的省油能力非常强;在一些超长赛段,在众多参赛车手的总成绩排名中分别位居第20位、第44位和第54位。和去年相比,今年帕拉丁车队的表现可以用出乎意料来形容。

日前,在郑州日产公司举行的国内媒体与前方车队电话联线采访中,帕拉丁车队领队

侧撞气囊、速度感应型自动车门锁止系统、EBD+ABS系统、倒车雷达、自动灯光控制系统等各種的主动和被动安全装置应有尽有。同时,“远舰”还配备了国内中高档车中较少见的冲撞力感应型自动车门开启系统,即使发生什么意外,也可使驾驶者轻松离开车厢。

动力与操控

起亚“远舰”的操控性能优良。当车子跑起来以后,我们能感觉到它的减震调校得较为适当,能给人带来很强的舒适感。当以中低速前进时,如遇到坑洼路面,来自车轮的震动能够被减震系统吸收彻底,假如以较高的速度行驶,过不平路面的颠簸还是能让人感觉到车身的起伏。

“远舰”的内饰采用了中高级车惯用的浅色基调,并配以部分亚光饰件。深陷的冷光仪表盘相当有科技感,中控台、换挡台,加上舒适的皮质座椅、手感良好的包皮方向盘以及深色的音响和空调面板的色调,看上去和谐自然。前后排扶手下的分层储物箱和内藏式杯托也充分考虑到了使用的便利性。

作为一款中级轿车,丰富的配置是“远舰”的看家法宝和最大卖点,例如真皮质座椅、电动天窗、电动加热后视镜、自动恒温空调、有害气体割断装置、手机免提装置等30多项的配置。齐全程度几乎达到国际标准。

对驾驶中出现关乎安全的问题,“远舰”也全部考虑妥当。“远舰”的底盘和钢板都经过了强化等多重耐用性的改进,前排双气囊、

车,这主要是过软的悬挂限制了“远舰”性能的发挥。在中速进出弯道时,车身侧倾较为明显。在试车过程中,“远舰”的操控一直表现的比较突出,无论是对油门、刹车还是离合的操作都很温柔,驾驶起来非常轻松,值得一提的是其目前在国内同级车中唯一装备的电动助力系统转向时方向盘清晰稳定,力量轻重适中并随时帮助方向盘自动回位。四只205/60R15轮胎抓地表现也非常不错。而在四轮碟刹的作用下,刹车踏板轻柔且易于掌握,高速刹车表现上乘。