新京报
2012年2月13日 星期一

上海通用全新中高级车雪佛兰迈锐宝终于要在本周三正式在上海上市。这也是雪佛兰的全球化战略中，又一款在中国率先上市的车型。先期上市的迈锐宝将分2.0L、2.4L两个排量，记者从上海通用了解到，新车的预期售价为17万至23万元，半年后还会发布小排量涡轮增压产品，以形成完整的产品技术序列。

迈锐宝承担了提升雪佛兰品牌形象的使命。

雪佛兰迈锐宝周三上市

预计售价17万至23万元，瞄准日系中高级车

雪佛兰新旗舰

作为上海通用雪佛兰旗下首款中高级旗舰，迈锐宝不仅是雪佛兰在中国，也是在全球市场上最重要的一款车型。雪佛兰迈锐宝诞生于上世纪60年代，是历史最悠久的中高级车之一。前七代车型只在北美地区发售，从第八代开始，也就是即将上市的这一款车型开始，雪佛兰迈锐宝变身成雪佛兰的一款全球车型，在中国市场上市后，也会出现在美国、欧洲等市场。

第八代迈锐宝汇聚了通用全球的开发经验，被打造成通用旗下技术的集大成者，SIDI智能直喷发动机、新一代手自一体变速箱、安吉星等配置，让迈锐宝成为雪佛兰品牌的中高级旗舰。

上海通用表示，考虑到迈锐宝承担了提升雪佛兰品牌形象的使命，这也从事实上限定了迈锐宝的价格下限应在17万元左右。

瞄准凯美瑞

作为最后一个进入中国市场的全球主流中高级车，迈锐宝的竞争对手直接瞄准了广汽丰田凯美瑞。

上海通用表示，广汽丰田将新凯美瑞的入门价格定在了17.98万元，而这一价格区间事实上也是日系中高级车的主要成交区间，如果迈锐宝要想达成万辆的月销量，就必须在这一区间有所作为。由此，其2.0L高配车型应该主攻18万元区间，相比更齐全的配置和良好的驾乘体验，以及美系车一贯的安全口碑，将会是其相比日系对手的主要优势。

另一方面，迈锐宝作为雪佛兰的旗舰车型，拥有和别克“双君”同平台的技术优势。综合目前竞争对手在24万到25万左右的高配市场价格，若迈锐宝的价格上限定在23万元左右会更具竞争力。

本报记者 谢涛

上海大众斯柯达旗下首款跨界车型

晶锐跨界车售11.59万

本报讯 （记者魏学珍） 上周，斯柯达晶锐跨界车Fabia Scout正式上市并开始在北京市场进行销售，这是上海大众斯柯达品牌旗下的首款个性跨界车型，新车售价为11.59万元。斯柯达表示，Fabia Scout搭载了大众汽车集团1.6L HLD环保发动机与Tiptronic 6挡手自一体变速箱。

作为斯柯达品牌旗下征战跨界细分领域的首款车型，Fabia Scout在外观设计上采用惹眼的双色混搭风格，时尚与运动特征相结合，圆筒探索式前雾灯、高光黑色进气格栅、动感蜂窝状下进气格栅再加上保险杠下护板等在前脸上使用，车顶上则采用铝合金材质双色行李架，轮胎是五辐越野轮毂。内饰方面，米色基调搭配黑色内饰的混搭风格加上采用网格镶拼材质的双色混搭座椅，车门黑色把手边框以及车内有大量Scout专属徽标设计。

上海大众斯柯达品牌相关负责人表示，Fabia Scout是专为生活行动派的消费者打造。

Fabia Scout在外观设计上采用惹眼的双色混搭风格。

责编 李永斌 图编 李冬 美编 王璇 责校 李铭

见证东风日产天籁“零库存”奇迹

2011年12月31日下午，辽宁抚顺的东风日产瑞晟专营店举办了2011年最后一场天籁交车仪式。

之于这位新车主邹先生，他是幸运的。排队等候了足足半个月的他，终于能够在新年前把车提回家。之于专营店，同样也是幸运的。在这场交车仪式后，真正实现了“零库存”的目标。

“零库存”，指的是某种或某些物品在仓库储存数量很低、甚至为“零”。其带来的好处显而易见：减少库存占有基金、加快资金周转、降低库存管理成本，以及规避市场的变化及产品的更新换代而产生的降价、滞销的风险等。

在车市火爆的年景，能够实现“零库存”的汽车厂商和经销商也不占多数；到了车市转冷的2011年，“压货”、“滞销”更是成为了经销商之间交谈的主题词。

而东风日产在2011年最后一周，却突然传出了在全国多个市场陆续实现天籁“零库存”的消息。为此，笔者赴东风日产襄阳工厂和多地专营店，亲身见证这场2011年汽车行业的一个“奇迹”。

买天籁：排队排了1个月

“十月底就来东风日产的专营店看了车，当时我还抱着‘货比三家’的态度，到别的品牌那里看了几圈。结果半个月后我下定决心买天籁时，却被告知我看中的那个颜色已经没有现车了。”邹先生说道。

对车身颜色不容妥协的他，毅然加入了“等车”的排队大军中。但进入11月中下旬，无论购买任何颜色的天籁，都要等上15-20天的时间。

“不是我们在搞‘饥饿营销’，是真的没车。” 东风日产抚顺东北汽贸瑞晟专营店的负责人告诉笔者：“没办法，天籁太好卖了。”

所幸的是，邹先生在12月28日被告知可以提车。在办理各种手续之后，交车仪式在2011年的最后一天如愿进行。于是就有了本文开头的那一幕。

“等不及，我就把展车给买了”

相比邹先生的幸运，在佛山顺德的老曹就选择了妥协。

“去年底就跟老婆说好，今年要开着天籁回家过年。但临近年底，手上的现金流非常紧张，购车的计划也一拖再拖。”

12月24日，老曹终于追回了一笔尾款，但排队提车的队伍已经排到了年后。而且龙年春节早，如果这一天还不能提车办理上牌手续，老曹的新车很有可能开不回老家。被逼急的老曹不得不做出一个“艰难的决定”：等不及，我就把展车给买了！

老曹此举着实让销售经理吃了一惊。“我们对展车维护保养得很好，但我们还要考虑到客户的情感。但对方依然要求买展车。”销售经理告诉笔者。

在老曹的坚持之下，该专营店最终还是以一个更加优惠的价格把车卖了出去。“现在，我们只剩下2台试驾车了。”望着因展车被提走而显得空出一块的大厅，专营店负责人哭笑不得。

“卖天籁是最幸福的事情”

“我们手上还有几十张天籁订单，但我们仓库里一台现车都没有。”东莞东风南方龙平专营店负责人说道。

“像天籁、轩逸、新骐达、新逍客和阳光，基本上在12月20号以后就被卖光了。尤其是天籁，每次总部有车发过来，刚卸货几小时就会被顾客提走。可以说，我们店真正实现了2011年‘零库存’。”

他还告诉笔者，一位在某日系主流品牌的同行，年底的日子过得并不如意。主机厂为了满足年度销售目标，在12月不得不靠“压库”的方式来实现，经销商们苦不堪言。某款知名主流中高级车与天籁“零库存”的命运迥异，单店库存水涨船高，可谓“冰火两重天”。

“相比之下，卖天籁是最幸福的事情。”这位销售经理如是感叹。

“襄阳工厂的仓库空了”

东风日产襄阳工厂总经理陶晋一直在盘算如何应付天籁产能紧张的问题：现在，专门生产天籁的襄阳工厂满即便负荷运转，一周开工六天，每天10个多小时，依然满足不了市场的需求。

“襄阳工厂设计产能为10万台，我们通过调整生产节拍，把天籁产量提升至14万台以上，但从目前的市场缺口来看还远远不够。”陶晋说道。

为了不让产能紧张而导致销售脱节，东风日产推出天籁“预分配”系统。该系统可以让订车的消费者在“零库存”的情况下，通过买车身编号的方法下订单。消费者能提前一个月知道自己何时可以提车，同时获悉所订车辆从生产线下线一直到专营店里的全过程。

不过，随着襄阳工厂中高级车改扩建项目的顺利进展，预计2012年年中天籁产能紧张的状况会逐步缓解。“届时，我们可以为前线源源不断地输送更多‘炮弹’了。”陶晋兴奋地表示。

广告