

# 雷诺新车全球首发

首款C级旗舰, 售价31.88万-48.48万元

新京报讯 (记者崔卓佳) 雷诺首款C级旗舰轿车塔利曼上周在北京车展全球首发, 推出2.5L和3.5L共5个版本, 售价31.88万-48.48万元。

塔利曼整车设计传承了曾在2001年法兰克福车展上展出的雷诺豪华4座轿跑概念车“Talisman”的设计理念, 流畅的线条和大胆圆润的曲面相结合, 前脸设计时尚细腻。一体式进气格栅力量感十足。车身长宽高达到了4996/1867/1493mm,

车内空间相比定位于中级车的纬度明显高一个级别, 有不错的后排空间表现。

该车内饰选材考究, 座椅采用Nappa皮质, 车内木纹装饰的灵感来自樟脑树、鸟眼枫等高档木材的纹理。

塔利曼3.5L车型搭载VQ35 V6发动机, 拥有258马力的最大功率和330Nm的最大扭矩。2.5L版本提供一款VQ25 V6发动机, 其功率和最大扭矩分别是190马力和243Nm。



塔利曼前脸设计时尚细腻。

# 雷克萨斯全新ES下半年登陆

新京报讯 (记者谢涛) 雷克萨斯在上周的北京车展上全球首发了ES250, 雷克萨斯表示, 全新的ES车系将在今年下半年登陆中国市场, 其中包括新加入的混合动力车型。

雷克萨斯表示, 全新一代ES的设计充分考虑了中国市场需求, 轴距相比前一代车型增加了45mm, 达到2820mm。动力方面, ES250和ES350分别搭载了2.5升L4及3.5升V6汽油发动机, 雷克萨斯还首次为ES车系加入了配备雷克萨斯混合动力系统的ES300h。

# C4家族登陆北京车展

新京报讯 (记者梁静晶) 本次雪铁龙携手东风雪铁龙引入中国的首款SUV车型C4 Aircross也在万众期待下, 完成与中国消费者的首次亲密接触。

实际上, 此次北京车展上, 雪铁龙、东风雪铁龙带来的不仅是一款C4 Aircross, 而是整个C4(世嘉)家族, 包括今年3月上市的东风雪铁龙新世嘉、东风雪铁龙品牌20周年新世嘉纪念版、与WRC冠军勒布并肩而行的新世嘉VTS版,

以及专为家庭用户打造的七座MPV大C4毕加索。与雪铁龙C4 WRC一脉相承的东风雪铁龙新世嘉, 让用户无论面对何种城市路况, 都能自由驰骋。被誉为“车神”的勒布就是驾驶雪铁龙C4 WRC战车在WRC赛场连续多次夺得冠军。新世嘉根据C4 WRC相同的调校流程进行底盘调校, 沿袭了“拉力王”的底盘操控性能, 具备操控精准、扎实耐用的品质。

新世嘉采用独特的“苛刻

道路条件(CRD)”悬架设计标准, 整车悬架在考核完毕后状态良好, 表现出超强的耐久性能, 搭载灵敏的可调制动系统。2.0L CVVT发动机配合TIPTRONIC智能化手自一体变速箱, 加上前置回油管散热系统, 使助力油液始终保持在最佳黏度, 转向助力工作品质更有保障, 加上媲美跑车的横向加速G值, 使驾驶者在任何情况下都能享受从容的动态驾驭体验。



C4 Aircross是雪铁龙引入中国的首款SUV车型。

责编 李永斌 图编 李冬 美编 鲁嘉 责校 张彦君

# 三大贴心新政积极谋变 全新凯美瑞销量节节攀升

新一年的国内车市, 各种车型又进入新一轮比拼之中。据了解, 全新第七代凯美瑞自去年上市以来, 凭借动力、安全、设计三大科技优势, 在价格坚挺、同级别车型纷纷降价的情况下, 上市第二个月销量即突破万辆, 风头一时无两。

尽管市场环境已经不如上一代凯美瑞上市时那般煦日和风, 如今的国内中高级车市竞争空前激烈, 但是全新第七代凯美瑞依然在激流中稳住了自己领袖的旗号。原因何在? 笔者发现, 除了产品力的全面提升之外, 全新第七代凯美瑞在营销策略上也敢于不断创新突破自我, 走在中高级车前列。

## 一步到位的价格策略

“17.98万元起至27.48万元。”去年底, 当广汽丰田执行副总经理冯兴亚宣布了全新第七代凯美瑞的价格之后, 在场媒体和经销商立刻掌声雷动。

带给业界和消费者惊喜的远不止表面的价格。以全新第七代凯美瑞售价为21.98万的主销车型2.5G(豪华版)为例, 在产品力、技术含量、装备水平大幅提升



全新第七代凯美瑞一步到位的价格, 直接给消费者带来实实在在的利息。



最大化采用了丰田人体工程学设计理念的内饰空间

的基础上, 价格却比其它中高级车核心车型具有超过2万元的优势。买车只是开始, 用车的成本更是一个重要的衡量标准。百公里综合工况下油耗仅为7.8L的低使用成本, 以及广汽丰田一贯有口皆碑的“高品质、高可靠性、高耐用性”带来的极低维护成本, 加上凯美瑞在中高级车中的最佳二手车保值率, 全新第七代凯美瑞在性价比上的优势可谓远远超越同级。

业内人士分析, 全新第七代凯美瑞的价格竞争力首先源于其作为丰田全球战略车型的销量优势。一代凯美瑞在全球近600万辆的销量支撑, 使得凯美瑞的平台和研发费用的分摊一开始就处于全球领先水平。另一方面, 直接制定一步到位的价格, 并在相当长的时间内维持价格的坚挺, 不仅可以省去消费者雾里看花的烦恼, 而且更重要的是确保了凯美瑞品牌的二手车保值率始终维持在高位。

## 诚意十足的专属金融方案

此外, 广汽丰田灵活及时的金融方案也为全新第七代凯美瑞增色不少。

3月份, 全新第七代凯美瑞推出了业内首创的“全程灵活”贷款方案。近日, 笔者再次从广汽丰田经销商处了解到, 全新第七代凯美瑞在4月份推出以“心有‘0’息贷爱车, 智能副驾伴您行”为主题的促销活动。活动期间, 贷款购买全新第七代凯美瑞可享1年0利率购车, 以及2年期、3年期低利率购车优惠; 购买导航



版车型, 更可获赠手机G-BOOK专用的手机一台及一年通讯费。

以2.5G售价21.98万元的车型为例, 如果选择1年期产品, 首付比例为30%, 总利息将低至1154元, 为消费者节省6154元。如选择3年期, 最多更可节省9232元。

广汽丰田与时俱进地为全新第七代凯美瑞度身定做专属金融产品方案, 不仅反映出广汽丰田对消费趋势的准确把握, 更体现了对消费者的十足诚意。

## 对比试驾“孰高孰低, 一试便知”

广汽丰田全新第七代凯美瑞及时体察到消费者的心理, 开展了一系列贴近消费者的试驾活动, 尤其是对比试驾活动, 在充分展示了产品自信心的同时, 让消费者一试知差异。

据悉, 从3月份开始, 广汽丰田“ACTION C行动计划”全新第七代凯美瑞万人百场巅峰试驾活动, 在全国120个城市全面展开, 引来消费者的热烈参与。

对此, 广汽丰田一经销商负责人告诉笔者: “全新第七代凯美瑞的内在优势远远大于外在变化。我们是想让消费者直接体验全新第七代凯美瑞与上一代及与竞品之间的区别。全新第七代凯美瑞有很多的亮点在同级别中独一无二, 我们有底气, 于是才让全新第七代凯美瑞和其他竞品一起同场PK。”许多参加了对比试驾活动的消费者都难掩兴奋之情, 纷纷表示“不试不知道”, 在短时间内同时试驾几款不同系列的车型, 高低好坏可以立刻感受到, 深深体验到全新第七代凯美瑞看不见的内在优势。

正如广汽丰田副总经理李晖所说: “销售政策的制定和实施都不是一成不变的, 在不同阶段要根据实际的市场变化、周围环境变化做出适当的调整。”虽然眼下中高级车市的发展环境和5年前第六代凯美瑞大为不同, 但是, 真正的王者是始终以消费者为中心并与时俱进的, 全新第七代凯美瑞这一系列贴近消费者的策略和措施, 无疑为其市场表现打下了一个扎实的基础。文/刘岩伟