



低门槛首付1.68万元 安心贷2年0利率

江淮和悦推“商务购车季”，开创自主汽车金融新格局

购车季”，不仅让和悦具备了更强的综合竞争能力，还将为自主品牌汽车的发展提供积极的借鉴意义，开创自主品牌金融业务的新格局。

两大新车助阵“商务购车季”引领购车热潮

作为江淮外商合资汽车金融公司成立后推出的第一款金融产品，“商务购车季”针对全新上市的和悦三厢商务系列和新和悦RS，有低首付、零利率、易审核等特点，为从事商务活动的购车人群提供更多便利。通过此金融方案购车的消费者，最低首付只需1.68万元，即可轻松享受有车生活。同时，2年零利率的政策为贷款购车的消费者节省了利息。

和悦三厢商务系列主攻高端商务车市场，在外形、内饰和配置上都令人耳目一新。定位“三车合一，全能商务”的新和悦RS兼具轿车的低能耗、MPV的大空间和SUV的全路况优势，成为多元化用车时代的新解决方案。新和悦RS同样具备1.5L和1.8L两个排量可以选择。其中1.8L发动机，是江淮动力品牌“GreenJet锐捷特”旗下最新优化的4GA5发动机，是自主品牌核心技术最新研究成果，带来更高效节能的体验。

整合外资优势 自主汽车金融发展迎新格局

随着“80后”逐渐成为汽车消费的重要

力量，受新型理财和消费观念的驱动，在这部分人群中信贷消费逐步普及，汽车金融也日益升温。相对于上海通用、东风日产等合资车企在汽车金融领域的成熟布局，自主品牌汽车金融业务发展相对缓慢。

在此背景下，江淮与领先全球消费者信贷行业的外资消费金融公司深度合作，携手成立国内首家自主品牌外商合资汽车金融公司，带领自主品牌汽车金融发展向前跨了一大步，真正实现了自主品牌地缘优势和外资公司经验优势的强强组合，推动自主品牌汽车金融业务向更规范、更专业方向发展。

同时，江淮汽车金融服务机构的有效运

营，将推动江淮进一步建立、健全公司汽车金融服务体系，促进公司产品销售和营销服务体系的完善。借助汽车金融业务的完善，江淮战略产业布局也实现升级，为公司汽车产业的持续发展提供更大保障。

江淮“商务购车季”以优质车型和实惠金融政策的强势组合，平衡了商务购车群体的对购车品质和理财的杠杆，政策自发布以来一直受到社会各界的广泛好评。同时，随着江淮汽车金融服务机构的进一步完善，相信随着一系列优秀的金融政策相继推出，消费者将享受到更多优质的汽车金融服务。

(张伟)

淡季不淡，新劲炫ASX6月推出特别答谢活动

方案2：买车送6000元全险(包含交强险和商业险)

在交通状况日趋复杂的当下，交通事故不仅给车主带来心理压力，更有可能造成经济损失，如果有一份周全的车险，则可以让驾车者出行无忧。广汽三菱推出的买车送全险，凡是购买新劲炫ASX的CVT车型，即可获得包含交强险和商业险、价值6000元的全险。新劲炫ASX自身具备周全的安全防护装置，加之赠送的全险，可以说是为购车者送出了“双保险”。

方案3：零利率、超低利率购车优惠

汽车作为人们消费中的大宗商品，巨额

资金的支出对于多数人而言都不轻松，尤其是对于事业刚起步的“80后”而言，更是购车的头号“拦路虎”。广汽三菱推出车贷利率优惠，个人贷款购买新劲炫ASX的CVT车型，选择广汽汇理指定的金融产品，1年至2年期可以享受零利率购车服务，并可延长至3年至5年期，享受超低利率。理财专家分析：利用厂家的汽车金融政策，可以让有限的资金得到合理利用，既满足了购车的需求，又不会造成资金的压力，可谓一举两得。

6月是传统的汽车市场淡季，广汽三菱率先推出“消费者特别答谢活动”，打响了车市淡季营销的第一枪。区别于热衷“玩概

然让人放心，以后卖产品的时候也更有底气了。”一位参加活动的经销商代表向记者这样表示。“品质可靠·服务大众”，这是中储粮金鼎对消费者的一贯承诺。在参观工厂后的媒体沟通会上，中储粮金鼎的多位领导也着重强调了食品安全对于金鼎的重要意义。据东莞工厂董事长余祖斌介绍，目前，工厂已通过ISO9001质量管理体系认证、HACCP食品安全管理体系认证和OHSAS18001职业健康安全管理体系认证，东莞工厂将始终致力于为消费者提供安全可靠的食用油产品。

砥砺前行 见证金鼎责任在肩

“民以食为天，食以安为先”，作为中储

粮在华南地区的重要油脂油料加工基地，东莞工厂除承担储备轮换、市场稳定供应等宏观调控任务外，还承担着为消费者提供更安全、更健康、更实惠、更透明的食用油产品的重任，这也对东莞工厂和金鼎产品提出了更高的要求。

“2013年，中储粮金鼎要严抓产品质量管理，严促华南、华中和西北地区产能布局，严格完善内部管控体系建设。”中储粮油脂有限公司副总经理王庆荣表示，“当前我们重点要做好产品升级，丰富产品线，带给消费者更加健康和丰富的产品。”

(小雪)

版、尊贵版、旗舰版)的客户，均可享受送油卡、送全险、零利率/超低利率3套方案任选其一的实惠好礼，让你在炎炎夏日，享受到购车劲“爽”。

方案1：买车送5000元油卡

如今的油价如“坐上过山车”般上蹿下跳，广汽三菱为消除购车者“油虑”，特别推出送油卡大礼，凡是购买新劲炫ASX的CVT车型，即可获赠5000元油卡的大礼。新劲炫ASX自身具备的省油优势，加上5000元油卡的大礼，在这个夏日里，完全可以让你纵情畅享新劲炫ASX带来的爽快感。

中储粮东莞工厂参观：见证一级品质好油如何诞生

吨，年大豆加工量100万吨的大型油脂油料工厂的首次对外开放，让更多消费者了解了中储粮金鼎系列食用油产品的透明品质及其品质背后的保障基础。

食用油与百姓生活息息相关，可谓维系民生的“金色血脉”，东莞工厂的开放让更多人有机会一同见证一级品质好油的诞生过程。

深入工厂 见证企业强大实力

在本次开放日活动中，参观者深入东莞工厂内部，走访了压榨、精炼、分提加工生产线以及小包装油灌装车间，见证了金鼎食用

油的诞生全过程，全面了解了东莞工厂的生产能力、科研水准和质量保障体系。据工厂讲解员介绍，东莞工厂现有油脂储罐50个，总储量超过30万吨，拥有全国最大的发油平台，可容纳25个车位同时发送9种油品；拥有国际领先的生产工艺和设备、世界一流的加工技术，配备先进的质量检验设备，在实现生产过程全自动化的同时，确保产品品质、能耗及环保方面均达到国际领先水平。

开放沟通 见证产品安全品质

“亲眼看过才知道中储粮金鼎的品质果

SUV市场“混战” 新入车型能否突围？

技术层面，由于市场的成熟和人们购车用车理念的变化，智能科技和人性化设计等“软实力”日益成为消费者关注的重点，车型之间的竞争也开始向比拼智能技术的方向转变。

作为城市SUV智能化方向的引导，逍客在人性化智能科技应用方面处处争先——第一个搭载AVM全景式监控影像系统和CARWINGS智行+。足以傲视群雄的AVM全景式监控影像系统，通过车身前、后、侧面的4个超广角摄像头，合成车辆周围环境的鸟瞰图，为泊车提供无线便利之余，更能在平常驾驶中体验观八方的新驾驶享受，不惧城市道路的复杂情况。

而CARWINGS智行+智能全方位行车服务旨在提供便捷、安心、省心的全方位驾驶生活解决方案，以智能科技配合强有力的后台支持，为消费者提供三重安防系统和一站式信息顾问等一系列无微不至的贴心服务，适时了解各方交通情况，引领驾驶旅程提前进入智能化时代。

另外，智能逍客搭载了CVT智能无级变速器，能够智能感应驾驶者的驾驶意图，根据驾驶动态环境，选择最佳换挡方式，更与Eco Drive节能驾驶助手相配，在提升起步的顺畅性和行驶的稳定性同时，进一步降低油耗，达到同级领先水平，完美平衡驾驶乐趣与燃油经济性。

加上其搭载的MR20DE全球战略引擎，采用C-VTC连续可变气门正时智能控

制系统，经全新调校使发动机潜力发挥到极致，在中低转速实现了最大扭矩、超小摩擦力和至佳热效率，令动力强劲澎湃，轻松逍遥都市之中。逍客一系列智能人性化的驾驶和辅助系统可以说做到了“智行全程”，结合其强劲动力，为驾驶者提供了顺畅便利的驾驶体验。

逍客还配备了全自动空调、人体工学有翼座椅、DVD高保真剧院+Audio音响系统、ASCd定速巡航系统、同级领先的通览全景天窗，给全车乘客带来了前所未有的全新人性化舒适体验。总而言之，诸多智能人性化舒适科技让逍客成为城市SUV中“智尚全能跨界车”。

作为上半年SUV市场的“黑马”，翼虎出色的表现同样跟智能科技有莫大的关系，感应式电动后备厢门、主动泊车辅助系统、行车道保持系统、智能自适应巡航控制、盲区监测系统……诸多高科技配置为翼虎赚足了眼球，但能否继续维持这种销售火爆局面，还需市场考验和口碑积累。

市场竞争如逆水行舟，不进则退。对于厂家而言，只有紧跟城市SUV智能化、人性化的潮流，推出超越消费者期待的新品，才能屹立潮头，在持久战中笑到最后。对于消费者来说，群雄竞争的结果是拥有更出色的车型、更丰富的选择和更好的服务体验，他们欢迎竞争，期待更多有实力的选手加入到这场“决斗”中来。

(李玉)

面临终结，市场正在进入了“群雄并立”的新时代。

专家表示，由于消费者需求逐渐多样化，仅一两款车型难以满足市场，城市SUV市场需要更多有实力、有特点车型的加入。CR-V的优势在于口碑和品质，途观胜在品牌和技术，逍客的优势在于智能化和人性化，而ix35和RAV4则拥有更高的性价比。5款车型各有所长、风格迥异，这也是导致今天“群雄并起”的重要原因。

长远来看，SUV在中国市场仍有广阔的成长空间。有机构预测，未来中国汽车市场至少有10年左右的黄金发展期，而SUV的表现依然会跑在大盘之前。面对这块巨大的蛋糕，各个品牌都使出了浑身解数，推陈出新、改款升级，竞争白热化不可避免。

在如今的市场环境下，虽然各厂商对SUV重视有加，但对于新进者而言，要想后来居上，实非易事。CR-V、逍客等“老将”上市多年，知名度和美誉度优势明显，产品力强，保有量大，客户基础好。后来上市途观、ix35、RAV4等车，要么品牌力强大、性能出众，要么以性价比制胜。目前，这5款车型已经占据城市SUV绝大部分销量，基本能够满足消费者各种需求。在这样一个

相对稳定的市场，“后来者”如果没有超凡的实力，要实现“逆袭”，可能性微乎其微。

集团作战显神威 智能化成新趋势

为了抢占更多的市场份额，应对不同消费者的不同需求，一些聪明的厂家开始采用“集团作战”的产品策略，用多款不同特色、不同定位和售价的车型组成产品集团，抢占更多市场。

其中最先提出品类化营销理念的东风日产，就拥有城市SUV三杰——逍客、奇骏、楼兰，智尚全能跨界车逍客不仅是国内都市跨界车型的开创者，更是销量的领跑者，月销量长期保持市场前列；智酷全能城市SUV奇骏成功挑战地球三板，是城市SUV市场的“技术之王”；豪华跑车型SUV楼兰，以其独特的跑车外观、媲美轿车的豪华舒适以及领先同级的优越性能，开启了一个全新的细分市场。这种集团作战的趋势为新入品牌设置了壁垒。



近日，江淮轿车火线推出江淮和悦“商务购车季”，即4月25日至8月31日期间，购买江淮和悦三厢商务系列及新和悦RS任一车型，均可享受首付1.68万元、2年0利率的购车金融政策。这一举措同时标志着由江淮汽车牵头成立的首家合资汽车金融公司正式投入运营，将更有效帮助商务车购车群体早日过上有车一族的生活。

江淮乘用车公司轿车营销公司总经理李建华表示，目前，汽车市场的竞争已经演变成“全价值链”的竞争，江淮和悦率先推出“商务车



为感谢广大消费者对于新劲炫ASX的支持和厚爱，广汽三菱在新劲炫ASX上市半年之际，推出“消费者特别答谢活动”，率先打响6月车市淡季营销的“第一枪”。

凡是在6月莅临广汽三菱任何一家销售服务店购买新劲炫ASX CVT车型(豪华



近日，中储粮东莞工厂迎来了百余位媒体记者及经销商代表，开启了题为“见证透明品质之旅”的工厂开放日参观活动。这是这座占地面积300余亩，年总油脂加工量85万



最新数据显示，今年前4个月，SUV车型的市占率已经达到了17%，超过了B级车和A0级车，成为仅次于A级车、销量第二大的车型。同时，城市SUV市场的增速也达到了行业平均增速的近3倍。

伴随着市场的急剧扩张，SUV车型也如雨后天春笋般出现。经过多年的大浪淘沙、优胜劣汰，城市SUV市场逐渐进入了逍客、CR-V、途观、RAV4、ix35等群雄争霸的“战国时代”。近期上市新车虽多，但是真正有实力挑战现有市场格局的车型并不多，这些“后来者”能否成功突围成为疑问。

经典SUV盘踞前五

虽然SUV市场炙手可热，新品辈出，但从销量上看，卖得最好的依然是那些“老将”，逍客、CR-V、途观、RAV4、ix35等车型的月销都在万辆左右。新车方面，除了翼虎表现尚可，大部分新车表现都差强人意，标致3008的月销勉强跨过4000辆大关，而昂卡拉月销只有2000多辆，与第一阵营各车型的差距明显。

与此同时，城市SUV市场的格局也在悄然出现变化，第一阵营车型之间的销量差距正在缩小，途观与CR-V“双雄争霸”时代

