车焦点 深度观察

兄弟相争 A0级争食A00级蛋糕

A0级车销势强劲,对A00级车市场展开围攻之势

2010年上半年在车市的大涨与大落中度过。目前,车市的具体销量数据尚未出来,但是可以确定的是,细分市场上的格局正在发生着微妙的变化。尤其是在小车领域,A0级和A00级车型两个细分市场的变化最为明显。据权威部门的数据显示,A0级市场风头正劲,而A00级市场日益萎缩,市场向下走的趋势较明显,2010年1-5月二者的总量分别为26835辆、70547辆。

风云2

市场现象:A0级领舞小车市场

2009年以来,在小型车的细分市场上,A00级车型下滑趋势明显,A0级车型则呈现出了强劲的增长态势。

据权威调查公司的数据显示,2009年,西南地区五省(云、贵、川、渝、藏)A00级车型的上牌量为63297辆;A0级车型的上牌量为166531辆。而2010年1-5月二者的总量分别为26835辆、70547辆。

从全国来看,据全国乘用车市场信息联席会的销量统计,2009年,A0级车型的销量相比08年都有了大幅增长,其中销量较高的polo、骊威增幅分别达53.4%、41.1%。而A00级车型则呈现市场回落状态,一些曾经的微车王者则呈现出一定的消费疲态。

由于市场容量广阔,从2009年开始,众多厂商在纷纷抢滩A0级市场。长安悦翔、奇瑞风云2等就是这一时期的A0级新车,而长城继炫丽之后又推出了凌傲,加紧布局A0级市场。合资品牌方面,东风日产MARCH、北京现代瑞纳等也将于今年搅局A0级市场。

原因分析:

中国家庭的实用选择

A00级车主要是年轻人上下班的交通工具,大多数情况下是"一个人使用"。业内专家指出,A00级车之所以被A0级抢了市场,是因为"A00级车型太小了。""与外国人的小家庭不同,对于大多数家庭来说,夫妻与老人、孩子在一起生活,乘坐空间首先要宽敞,其次,车子后备箱也经常需要装孩子的玩具等,这就需要一辆空间较大的车子。"如今,随着80后成为汽车消费的主力,并且大部分80后也已经结婚生子,势必将迎来一场大规模的换车潮,一些原来买了A00级车型的年轻人开始转而购买性价比更高、更加实用的A0级车。

第一辆车消费升级

"这源自消费升级,是必然的市场趋势。"专家表示,"对于中国汽车消费者来说,绝大部分是初次购车。而随着生活水平的提高,A0级车已经成为第一辆车的首选,这在汽车消费较成熟的一线城市较为明显。"在成都,这种现象也比较明显。"十年前,成都是'拓拓城',如今这种情况早已改变。"同时,有业内人士预计,随着厂家销售和服务渠道的延伸,越来越多的A00级车将变成三四线市场的消费热点,而一二线市场的消费者选车的标准将是A0级以上车型。

产品自身的舒适性

"A00级产品的价格虽然相对来说是最低的,但不一定满足消费者的实际需要。"一位经销商老总表示,"方向助力、四门电动、空调、遥控钥匙、安全气囊等已经是现在消费者买车时必选的配置,但是A00级车只有高配车型才有这些配置,而这些高配车型的价格与A0级车的价格接近。这样比较起来,选择A0级车就划算得多。"刚买了一辆乐风的市民小赵就表示,"刚开始,看了一些4万元左右的微型轿车,结果经过多次比较,最终还是买了个6万块钱的车子。因为加了一万块钱,车子就大不一样了。"

|车商活动|

16800元 风云开回家

西物奇瑞近日推出"只要16800 风云开回家"的信用卡购车服务。作为奇瑞单月销售过千台的经销商,西物奇瑞与建设银行强强合作,推出了此项服务,让消费者提前享受四星级安全的奇瑞风云2带来的激情生活。

据介绍,此次联手建行的活动,完全不同于按揭担保业务。首先,刷卡购车的首付可以由建行先行承担,且不产生利息,客户只需按时还款,即可享受提前购车。其次,对于已经持有建行信用卡的客户,无需办理抵押、担保手续,可由建行信用卡中心直接放贷。最后,对于7月购风云2的客户,西物奇瑞还提供免手续费的促销服务,其整体促销力度在4000元左右。 记者 张欣男

|记者支招|

A0级车购车攻略

7、8月份,正是汽车销售的淡季。对于消费者来说,是购车的最好季节,因为此时的优惠让利幅度较大。我们特别梳理了目前市场上在售的主流A0级车型的特点,并且按照消费者的购车需求进行了整理,希望可以为您选车提供帮助。

价格

量入为出应该是选车的第一因素。大体说来,自主品牌的A0级车型价格主要在5-6万之间,主要有悦翔、风云2、炫丽等;合资品牌的价格主要在7-8万之间,主要有飞度、锐欧、乐风/乐骋、雅力士、polo等。

外形

小型车的外形大致可以分为三种:第一种是中庸型,外观看上去大气、沉稳,不容易过时,代表车型有乐风、雅绅特、锐欧;第二种是时尚型,比较符合追求漂亮、个性的消费者的口味,代表车型有雨燕、polo、晶锐、悦翔、炫丽;第三种是运动型,车身整体线条设计充满运动感和时尚感,代表车型有新嘉年华、风云2、飞度等。

油耗和动力

油价的每一次上涨都牵动着车主的神经。因此,对于油耗的要求就是一个字:低。根据工信部公布的真实油耗数据显示,A0级车型的综合工况油耗一般在6-7L之间,是比较经济的油耗。符合这个标准油耗的车型主要有飞度、风云2、悦翔、新嘉年华等。动力上,大部分A0级车型的发动机排量为1.3-1.6L之间,作为代步工具,各款车型在动力上的差别不大。

安全

A0级车较A00级车的一个显著优点就是安全性更高。据了解,A0级车在CNCAP碰撞试验中的标准要远高于A00级车。对于A0级车来说,达到C-NCAP四星以上标准、有两个安全气囊,就应该是可以选择的车型了。这类车型的主要代表有晶锐、飞度、风云2等。

轴距

很多消费者在选车时会考虑到车子的大小、空间是否宽敞等,其实车子空间的大小与车身长短并没有直接关系,而与车子的轴距息息相关。所谓轴距是指汽车前轴中心到后轴中心的距离,一般来说,轴距越大,车厢长度越大,乘员乘坐的座位空间也越宽敞、越舒适。而A0级车型的轴距一般在2.3米-2.45米之间,风云2(2527mm)、飞度(2500mm)、悦翔(2515mm)、雅绅特(2500mm)、新嘉年华(2490mm)均高于这一标准,都是轴距较大的车型。

人性化配置

电动门窗、遥控钥匙等是A0级车的必备配置。此外,一些人性化的高科技配置如行车电脑、can-bus系统、ABS+EBD、MP3接口等也是提高车子的舒适性所必须的。含有这类配置的主要代表车型有:晶锐、polo、风云2等。 记者 张欣男

170辆江淮轻卡的奇迹

——"百万江淮轻卡品质力量榜"人物展

"百万江淮轻卡品质力量榜"全国评选活动正式启动后,全国报名呈现出一派火热气象。江淮轻卡100万辆的骄人业绩源于百万广大用户不懈的支持,而这份支持正是来自于江淮的傲人品质。

山东济宁市梁山县梁山镇凤山村,在地区上估计连个小黑点都不是。正是这个名不见经传的小山村,江淮轻卡的保有量达到170辆,绝对是让人叹为观止的一个"奇迹"。

山东梁山蔬菜批发市场,占地约200亩,辐射周围三个村子,批发项目主要包括蔬菜、果木、水产、粮食、调味品等品种,是远近闻名的大型批发市场。而济宁市梁山县梁山镇凤山村恰好与其毗邻。由于地理位置的优势,凤山村很多居民都以蔬菜批发、食品运输作为主要的谋生手段。据统计,凤山村共有2000户居民,轻卡车保有量为212辆,其中江淮轻卡就达到了170辆,占到80%以上。是什么让江淮轻卡在村民心中有如此重要的地位呢?而村民们情衷江淮轻卡,又是什么原因?

据村民陈丕风介绍,村子里的第一辆江淮轻卡大约是2000年左右购买的,主要用来运送副食品。十年来,这辆江淮轻卡基本没出过什么大毛病,而且,在最早的时候,这辆车还是全村的"公共汽车"。因为车主人性情温和,所以很多人在最开始的时候都是沾了这辆江淮轻卡的光,才逐步认识了外面的世界。从2005年开始,村民买轻卡车的数量越来越多,正是基于最早的江淮情结,村里人大多还是会购买江淮轻卡。此外,村子里民风淳朴,买车还是习惯于去问身边的亲友用的什么牌子,质量怎么样。时间长了,江淮轻卡就彻底凭借过硬的品质征服了村民的心,口口相传的全是江淮。这样一来,好的口碑促进了江淮车的占有率,使用过程中江淮轻卡卓越的性能又进一步扩大了口碑的宣传,最后就形成了江淮帅铃、威铃、骏铃、康铃、好微、好运全系列满村跑的景象。

据当地村民介绍,不光是风山村,就是整个梁山县江淮轻卡的购买使用量都特别的大,农民兄弟买东西图的就是一个实惠,老用户对于江淮的口碑宣传就是江淮车最好的广告,170辆江淮轻卡的奇迹就这么顺理成章的产生了!

华西手机报**联通**彩信版G网用户订阅方式:发送JH到10628566订阅新闻精华版3元/月;发送TY到10628566订阅体育版3元/月;发送CJ到10628566订阅财经版5元/月。华西手机报**电信**订阅方式:华西精华:发D到10659492711定制,资费3元/月,不含通信费;华西娱体:发D到10659492709定制,资费3元/月,不含通信费;华西风尚:发D到10659492710定制,资费3元/月,不含通信费;便民快讯短信版:发B到1065949216定制,资费1元/月,不含通信费。