

吸引年轻人,秒杀德系车,接棒销量王

XT5,凯迪拉克的新饭票



2015年美国豪华中型SUV销量

(单位:辆)

雷克萨斯 RX	100610
凯迪拉克 SRX	68850
讴歌 MDX	58208
奥迪 Q5	52006
英菲尼迪 QX60	41770



本报记者 李修惠综合外媒
实习生 范春综合外媒

当上汽通用总经理王永清在凯迪拉克XT5上市会上公布XT5的中国售价时,台下阵阵欢呼,因为这个价格远低于媒体之前的预测,在同级竞品中极具竞争力。

而XT5在美国的售价也让外国媒体直呼“惊掉下巴”,38995美元起售的价格确实让人无法不心动。

无冕之王,饭票担当

凯迪拉克最近先后上市了3辆V系列高性能车型和旗舰轿车CT6,这几款车型的重要性不言而喻,都是能够帮助凯迪拉克进一步塑造品牌形象的“光环之车”。这几款车型虽然优秀,但都不属于跑量的车型。如果凯迪拉克想让今年的销售成绩飘红,就肯定不能单靠这几辆车来打天下。

凯迪拉克品牌总裁约翰·德·尼琛说:“V系列车型和CT6都是饭边上的配菜。”而凯迪拉克跑量车型SRX的继任者——XT5,“这才是凯迪拉克的正餐。”

虽说不是旗舰车型,但SRX是凯迪拉克当之无愧的“销量王”,凯迪拉克在美国地区40%的销量都由SRX贡献。中型SUV是豪华汽车最大的细分市场之一。而在美国,豪华中型SUV的销量冠军宝座在很长时间内都被雷克萨斯RX稳稳占据,SRX则紧随其后,一直处于第二的位置。

现役“销量王”SRX自2009年以来就没有大改款过,这让SRX在其频频改款的竞争对手面前显得“老态龙钟”。但美国消费者很买

SRX的帐,SRX完美诠释了什么叫“姜还是老的辣”,在年轻的竞品面前风头不减。直到XT5上市前夕,凯迪拉克的经销商们还嚷嚷着要再进一批SRX。2015年,SRX在美国的销量达到了68850辆,同比增长29%。

现在,XT5作为SRX的继任者上市,身上自然承载着许多期待。凯迪拉克特意选择在奥斯卡颁奖典礼上首次播放XT5的创意广告,试图吸引更多的消费群体。

IHS咨询公司汽车产业分析师预测,XT5在美国2017年的销量能够达到55000辆。而LMC咨询公司汽车产业的专家则认为,XT5明年的销量能够创下70000辆的成绩。

虽然凯迪拉克高层不认为XT5能够撼动雷克萨斯RX的冠军地位,但他们仍然对这辆车全新SUV的大卖抱有很大信心。凯迪拉克经销商主席威尔·丘吉尔表示,经销商们对XT5的价格很满意,尽管XT5比SRX要贵出1400美元,但其售价还是远低于主要竞争对手。威尔称,很多他原来的SRX客户都表现出强烈的购买XT5的意向。

目前来看,消费者对SUV的热情还会持续高涨一段时间。但是凯迪拉克要到2018年才会发布3款新的SUV。在此之前,XT5需要单打独斗,在很长一段时间内扮演好凯迪拉克的“饭票”角色。

像德系车的美系车

更大的储物空间、更先进的驾驶辅助系统,XT5显然更比SRX能讨年轻人的欢心。虽说是大改款,但XT5还是继承了SRX在外观上的部分优良基因,同时用更硬朗、流

畅的线条设计来体现其现代感。XT5无论在轴距、长度还是高度的数据上都比SRX要再大上一点,但是得益于轻量化的底盘设计,其整备质量要比SRX轻了不少。全新的3.6L六缸发动机让XT5的最高功率比SRX多出了2马,最大扭矩更是多出了8Nm。

豪华SUV车型的驾驶体验已经分成了泾渭分明的两派,第一种是奔驰、雷克萨斯这样的舒适型,第二种是奥迪、宝马这样的运动型,而凯迪拉克XT5的驾驶感受属于后一种流派。这种更偏重于驾驶乐趣的调校显然是为了吸引更多年轻的消费群体。

坐进XT5里摸一圈,不难发现凯迪拉克除了在驾驶感受上朝宝马靠拢外,在其他方面也“偷师”了宝马的长处,XT5换挡手柄的设计和宝马一样,非常符合人体工程学,无论是男性司机的大手还是女性司机的柔荑,都会觉得XT5的换挡手柄很趁手,而这样的设计在以前的凯迪拉克上是没有的。

同样的,XT5中控台上的按钮设计也和以前大为不同,采用了和宝马一样的简洁设计。不过,XT5在内饰的用料和做工上都完胜宝马。酷炫轻薄的碳纤维、暖质的实木、柔软的真皮、冰凉的金属,顶级的材料和细致的做工让宝马车的内饰看起来甚至有些寒酸。

正如之前所说的,XT5的驾驶感受更运动,路面上的低洼能够很好地通过方向盘反馈给驾驶者;在铺装路面与沙石路面间切换的时候,XT5也能在最短的时间内快速适应新路面的摩擦力,从而给驾驶者提供无上的操控感。而在转弯的时候,XT5的电子助力转向系统能

够让驾驶者轻松过弯,而且车身很稳,没有太明显的倾斜。在转弯的同时踩下油门,也能明显地感觉到XT5的快速动力响应。

XT5在运动模式下的表现可圈可点,而其在旅行模式下的表现也让人印象深刻,不但能够提供更舒适的驾乘感受,还兼具了燃油经济性。和SRX相比,XT5在城市路段和高速公路路段的油耗表现均有明显进步。

同样让人印象深刻的还有CUE系统,CUE系统的其他优点自是不用多说。试驾过程中,CUE所提供的XT5自带导航功能的智能程度甚至超过了苹果地图导航的智能程度,不但视觉效果良好,对目的地的搜索也更加准确。如果你还是觉得苹果地图的导航用起来更为顺手,CUE也支持该功能。

不只是饭票,更是未来

凯迪拉克XT5的上市不仅代表着凯迪拉克吹响了再次加入豪华SUV混战的号角,也代表着品牌振兴后,凯迪拉克未来的方向。在XT5之后,凯迪拉克还将推出XT3、XT7和一款目前保密的SUV车型。

XT5的车内空间设计和对先进技术的运用能够很好地满足新一代豪华车的消费者。更重要的是,XT5在舒适型操控和运动型操控间选择了后者,对于一辆豪华5座SUV来说,这是一个很奇怪的选择,但也可以理解为凯迪拉克看中了一个宝马X5正在开拓的细分市场。而其低于4万美元的最低售价也体现了凯迪拉克对争夺年轻消费市场必胜的决心。

Bloomberg

荷兰欲禁止内燃汽车

荷兰劳工党近日要求,从2025年开始禁止在本国销售传统的汽油和柴油汽车。

欧洲领导人已经花了好几年时间来讨论这个问题。有业内人士暗示,巴黎可能是第一个实现零排放汽车的城市。若荷兰此项政策正式生效,荷兰将成为第一个全面禁止汽油和柴油汽车的国家。荷兰是在加入国际零排放汽车联盟之后做出此项决定的,该联盟致力于在2025年前实现全部新车为电动汽车的目标。

随着电动汽车的不断发展以及对尾气排放的严格限制,目前许多国家已在减少或禁止燃油汽车上做了较大的努力。

英国伦敦致力于实现到2020年成为超低碳区域的目标;印度德里今年1月实行单双号汽车交替行驶的政策;挪威奥斯陆到2019年将实现禁止驾驶私家车的目标;荷兰鹿特丹今年1月起实行禁止驾驶2001年前生产的柴油汽车及1992年前生产的所有汽车的政策;墨西哥墨西哥城规定在特定日禁止驾驶机动车;而中国北京在2015年8月实行为期两周的单双号汽车交替行驶的政策。

Automotive News

滴滴Lyft在美联手

Uber已在全球多个地区的打车市场发起猛烈的攻势,对此,它的竞争对手们选择联手抗战Uber。美国打车服务商Lyft和滴滴快的将联手推出跨国合作服务,中国游客在美国将能够使用滴滴快的来打车,服务由Lyft司机来提供。

不久之后,Lyft将能够与其在各个地区的合作伙伴建立起跨国互通服务网络。

Lyft和滴滴还在部署另一端的服务,即让美国人到访中国时能够通过Lyft应用连接滴滴的司机。同样的合作也将与东南亚的Grab和印度的Ola建立起来。这几家打车公司的合作最早于去年12月公布,自那以后,他们的工程团队就一直在忙于整合各家公司的产品。

“这是我们接下来要在国际打车领域迈出的重要一步。”Lyft联合创始人兼总裁约翰·齐默表示,“对于我们来说,在中国、印度和东南亚这样的地区,开展合作是最明智的国际扩张战略。”

根据美国商务部的数据,2014年到访中国的中国游客约有220万人。现在,中国游客在到达美国后可以继续使用滴滴软件,而不必再下载Uber或者Lyft的应用。乘客可以继续使用原来的支付方式(支付宝或者微信支付),也可以看到人民币计价。