

一汽马自达三箭齐发 马自达上攻10000辆大关

汽车

浣漏

鑒賤龔浜庸細2007/10/08 14:21

今年的中高级轿车市场，仍然没有跳出7月8月的“淡季宿命”。虽有一二款新车气势逼人。但真正的市场亮点，却来自漂亮且耐看的MAZDA6。数据显示：8月，一汽马自达共计销售8570辆，其中MAZDA6，连续第三个月销量超过 5000辆。市场份额更是连续第二月提升了1.5个百分点。

近日，记者就销售良好的原因，电话采访了一汽马自达市场部汤部长，他表示：“一汽马自达潜心打造的三把利箭，不但使马自达争俏7-8月的淡季市场，9月更会强势冲击市场，力争突破10000辆销量大关。”

马自达6

黄金排量2.0L中的“王者之箭”——2.0L MAZDA6

堪称2.0L黄金排量最具竞争力车型的Mazda6 2.0L产品，在动力、操控、安全、经济等多项性能关键指标上，均优势明显。

首先，其最大功率为108kW，最高时速可达211km/h，功率质量比为0.078kW/kg，动力综合性能明显优于同侪；其次，百公里时速仅为 37m的制动距离，堪称同级轿车中最短，加之 3H高强度车身以及同级车中从未出现过的6安全气囊，其安全性能达到了中高级车的顶级水平；此外，90km等速油耗仅为6L，油耗甚至比许多A级车型还要低。而最低16.98万元起的售价，更赋予了Mazda6 2.0L突出的性价比，树立了全新的性价比标杆。

A级车中的“金牌杀手”—— 1.6L MAZD3

作为中级车使用性能和经济性能的黄金分割点，1.6L车型比重占到了A级车市场总量的2/3，日益成为众汽车厂商的必争之地。Mazda3 1.6L作为国内同级别轿车中的代表车型，采用了领先同级别轿车的平台技术，给消费者提供了优秀的产品性能和高一个档次的驾乘享受，上市仅一个多月，销量就突破了4600余台。

纵观国内近期推出的同级别车型，产品质量的好坏有待于市场的检验，但从质量担保期的期限来看，唯有Mazda3 1.6L质量担保期与国际接轨，长达3年6万公里，明显长于同类新车型。这充分体现了一汽马自达对产品质量的信心。

Mazda3 1.6L三款车型，最低售价11.38起的价格区间，明显低于竞争对手，再加上时尚动感的造型、天生骄傲的性能，Mazda3 1.6L无愧于1.6L性价比之王者。

轿车之中的“全能冠军”——MAZDA6Wagon

Mazda6 Wagon轿车是目前国产中高级车型中唯一一款Wagon，其整合了传统三厢轿车、SUV、MPV三

大品类的优势，为消费者提供全面的使用价值，去年投放以来，好评如潮，但因定价偏高，销量一直是不温不火。为此，8月末，一汽马自达率先推出了全系优惠活动，其中Wagon的最高优惠幅度达到4万元，最低售价20.68万元。据了解，价格优惠后，仅广东地区的Wagon销量就翻了三倍。

Wagon销量渐行渐火，除了车辆本身的魅力外型、卓越的操控、动力、安全、经济性能及豪华装备外，更为重要的原因是它符合购买者对生活方式的深层次追求和多功能需求，将商务、生活、休闲有机地融合在一起。WAGON不只是一辆车，它还是一种情趣、一种品位、一种生活。据了解，上市之初，这款车多为有海归背景及一些高知识人群购买，但近期，越来越多的年轻人，也对其日益钟情，原因是其外型独特而且功能实用。

从2003年单一品牌销售冠军，到如今三箭齐发，一汽马自达已经完成了单一产品单打独斗，向多产品协同作战的转变，销量上冲10000辆大关指日可待。