

十年垦拓,产品力成就更好的沃尔沃

章伊琦

阳春四月,大地回暖,沉寂了两个多月的杭州街头逐渐恢复了往日的喧闹。而在拱墅区的浙江元瑞沃尔沃4S店内,更是人气旺盛,数辆S90展车边上客流不断。据店内经理介绍,3月以来到店看车的客流量已基本恢复正常,周末比往年平时还要多出几组客户。受年初疫情影响的汽车市场已逐渐回暖,而沃尔沃汽车凭借安全健康的产品优势已成为最早恢复元气的汽车品牌之一,旗舰车型S90豪华轿车更是在疫情过后受到了杭州消费者的热捧。

前不久,恰逢吉利控股集团并购沃尔沃汽车十周年的纪念日。经过十年跨越式发展,沃尔沃汽车全球销量近乎翻一番,中国销量是原来的五倍。作为沃尔沃汽车不断刷新销量纪录的主力军,旗舰车型S90豪华轿车在2019年中国大陆总销量为43,130辆,同比增长24%,成为中国所在细分市场中增速最快、最受欢迎的豪华车型之一。



低调奢华 铸就北欧新旗舰

作为品牌旗舰车型,沃尔沃S90彰显出与传统豪华品牌完全不同的理念和风格。2016年上市的沃尔沃S90豪华轿车凭借全新技术平台赋予的优势,以智能驾驶科技、前瞻安全科技和北欧本真豪华,打破了行政级豪华轿车细分市场的传统格局。

而去年沃尔沃S90豪华轿车继续强化产品实力,引入全新运动版造型,并对引以为傲的City Safety城市安全系统和CLEANZONE®清洁驾驶舱分别进行科技升级,以更安全和更健康的产品优势保持一路增长的势头,继续满足高端用户的个性需求。

除此之外,S90豪华轿车完美继承了沃尔沃标志性的斯堪的纳维亚设计和豪华配置享受,无论是19个扬声器的宝华韦健Bowers & Wilkins殿堂级音响系统,还是首次引入AAC(Advanced

Air Cleaner)双效增强型空气净化技术的CLEANZONE®清洁驾驶舱,都为客户带来了愉悦安心的北欧式豪华生活享受。

凭借“安全、健康、环保”的差异化产品优势,S90豪华轿车在热销的同时还得到了全球行业专家的一致赞誉,先后斩获“红点设计大奖”和“日内瓦车展年度量产车设计大奖”,并获得“中国年度车”殊荣,产品力获得媒体与消费者的普遍认可。

“在中国,为世界” 开启全球化生产和出口新时代

强大的产品力,使中国制造的沃尔沃S90豪华轿车在内的系列产品持续远销欧美,沃尔沃汽车成为中国首个、也是目前唯一一个将产品出口至欧美成熟市场的豪华汽车品牌,开启了全球化生产和出口新时代。

作为S90豪华轿车全球唯一生产基地,大庆工厂

完全严格依照沃尔沃汽车全球统一标准,成为中国第一家产品销往全球的高端汽车制造厂,充分体现了沃尔沃汽车“中国制造 全球品质”的承诺和实力。大庆工厂是沃尔沃汽车在中国布局的首个SPA可扩展模块化架构工厂,由它制造的S90豪华轿车代表了沃尔沃汽车最卓越的产品力,而沃尔沃S90的常态化出口充分证明中国已经具备制造全球一流产品的能力。并购十年来,沃尔沃汽车不停锻造过硬的产品力,扎根中国。在产品力方面,以S90豪华轿车为代表,一直稳步提升屡创新高的销量便是最好的印证。如今,一个涵盖豪华SUV、豪华轿车和豪华旅行车的沃尔沃汽车全新产品矩阵已经集结完毕。

未来十年,全新可扩展模块架构SPA2还将搭载最新的电气化、智能化技术,为沃尔沃汽车在新四化领域持续引领行业变革奠定坚实基础,更为越来越多爱生命、懂生活和有责任感的杭州消费者,带来充满幸福感和满足感的丰富选择。

杭州有人专门代拍车牌

他们的本事在于精准预估成交均价,帮客户省钱

一块浙A车牌,对杭州人来说有着弥足珍贵的意义。因为太多人久摇不中了,他们继而转战每个月的车牌竞拍。殊不知,竞拍是个技术活。从1万元的竞拍底价到最高限价之间,有高达七八万元的差距,出什么价是摆在竞拍人面前的难题,既能保证拍到车牌,又不多花钱。

一种叫“车牌代拍人”的服务就这样应运而生了。他们承诺价格会在当月最低价和均价范围之内;如果最终成交价高出均价,高出部分会返还给买家。

他们的秘诀是什么?钱江晚报·小时新闻记者走近了他们。

纠结的出价 想拍中又不想花高价

每月25日(节假日顺延)是杭州市小客车车牌竞价日,每月1000多个指标可竞拍,竞拍人数根据当月报名从几百到几千人不等。

杭州人小陈,自杭州2014年4月开始限牌就报名摇号,断断续续累计48次一直没中签。期间他买车却上着外地牌,忍受着上下班限行的痛苦。

去年6月,他终于下定决心要买一块“浙A”牌,报名参加了车牌竞拍。转战竞拍后,小陈的心情从失望到纠结。因为平均成交价时有达到4.5万元,按竞拍规则下个月竞拍价范围则是1~9万元。要

在1~9万元之间出价,太难了!

“我很想拍到车牌,但又不想花高价!”小陈说,“最好能捡漏,当然平均价能拍到也是挺好的。”

预估成交均价 承诺成交价不高于均价

在一个竞拍群里,小陈遇到了职业代拍人老牛。代拍服务有两种模式:一种是根据买家心理价位由卖家全程代拍;另一种是卖家提出两次建议价,由买家报价。小陈选择了后一种服务,代拍成功一次缴费600元。所谓“成功”是指小陈最终成交价小于等于本次竞拍均价。如果成交价高于均价,高出部分从代拍费中扣除,返还给买家,返完为止。

某月25日下午,小陈接到老牛电话:“目前均价30742元,我们预估本次平均成交价格会在41700元以上,建议你出价提高到41300~41700元之间。”

小陈的心理价位在3万元左右,但老牛摇头否定了这个价:“这个价格不会成功。”

老牛会根据历次的成交均价和竞价当天的两次均价播报,以及竞价人数、当前经济形势等进行一个大数计算,再给出预判。

下午15:00,竞拍结束,当次竞拍最低成交价:41500元。虽然价格过高,小陈没拍上有些失落,但对于老牛的报价还是表示佩服:“真的准,太厉害了。”



代拍也有不如人意时 急切想要车牌可尝试

从各地限牌开始,代拍业务就开始存在了。杭州之外,上海、深圳、广州等限牌地区都有代拍业务。

可是“代拍”真的有那么玄乎吗?杭州汽车城的兼职代拍老许不以为然。老许告诉记者,汽车城起码有20多人在做代拍业务。“如果是熟人就便宜点,碰到难缠的给钱也不要。毕竟是个运气活,谁也说不准。”老许说道。

2020年2月25日竞价结束,小陈发来消息,他最终以16000元竞到了车牌。这次竞拍的最低价是10000,均价27900。他是名副其实地“捡漏”了!

小陈说,这次竞价受疫情影响,1月竞拍取消,1月和2月的指标数量累加了,中签比例高出很多,所以就大胆尝试了低价捡漏。2月份代拍给我的报价是2.66万,还是低于均价的,幸亏我坚持了自己的想法,才能低价拍中。”小陈说道。

所以如果你急切想要一块车牌,代拍或许是个不错的选择。 本报记者 王静