QQ 报料:599179009
总第 68 期

浙江车界

4 月号刊
A 叠(1-4 版)

浙江日报报业集团
浙江法制报主办 国内统一刊号:CN33-0019

我们只做汽车新闻

版式设计 阳 阳
责任编辑 孙望楠

“博越速度”杭州起跑

首批吉利博越交付浙江车主

杭州经销商与车主代表交接钥匙

吉利汽车杭州远景 4S 店内正在看车的消费者

来自吉利汽车杭州豪帝 4S 店的首批博越车主

吉利博越浙江千人交车仪式杭州站提车的车主

■ 常林 张宝 李一凡

4 月 10 日，吉利博越浙江千人交车仪式（杭州站)在湘湖举行。仪式上，首批百辆崭新的博越被正式交付给车主。据悉，凭借极致的产品、极致的价格，吉利博越上市仅十天(截至 4 月 5 日)用户订车量已突破 2 万辆，其中，浙江省首批 7 家经销商用户订车量超过 1500 辆。这不仅显示出吉利博越强大的市场号召力，还预示着博越上市即热销的良好销售势头正在蔓延，吉利博越正在创造 SUV 销售的“博越速度”。

作为开启吉利 SUV 发展新纪元的首款战略车型，吉利博越凭借着优秀的产品品质、超越同级 SUV 的强大产品力，引发业界及消费者的极大关注。在博越上市公布售价之后，吉利的十足诚意更是得到消费者的一致点赞。

截至 4 月 5 日，博越的订车量在全国突破 2 万辆。其中，全国 65 个城市的 79 家首批经销商接到的用户订车量已经突破 1.5 万辆，杭州、成都、乌鲁木齐、长沙、贵阳、郑州、西安、广州、上海、深圳等多地经销商单店用户订车量已接近或突破 300 辆。第二批 100 家授权经销商虽展车还未到店，但实际用户订车量已突破 5000 辆。

博越上市后的良好开局，更让吉利的经销商信心倍增。“对于吉利汽车来说，博越是一款意义非凡的战略车型，也是我们经销商团队的核心销售车型之一。”吉利汽车杭州远景 4S 店总经理方文海表示，“每天来店里看博越的人越来越多，甚至很多人是来直接订车的。博越用出色的产品力吸引消费者，我们也会用出色的服务来回馈消费者对我们的信任。”

活动当天，随着博越车主交接钥匙环节的开始，交车仪式的现场气氛也达到了高潮。刘女士是在上市前参与订车活动的一员，“选择博越是因为真的喜欢，它丰富的安全配置和高智商让我觉得开车可以很安心，尤其是城市预碰撞安全系统、ACC 智能自适应巡航、PM2.5 空气净化器、智能语音识别等”。刘女士表示，吉利造车的水平越来越高，将来会有更多的人愿意选择自主品牌。

车主张先生在接受采访时表示：“我以前只关注合资品牌的车，但这次换车的时候却对博越一见钟情，它的外观我很喜欢，品质做工很好，没有挑剔之处，价格更是给我了一个惊喜。试车的时候，可以感到博越动力很足，底盘调教很舒适。博越的一些细节做得比合资车更好。”

可以看出，得益于良好的产品力和“开门造车”的理念，博越赢得了消费者的认可，在上市之初即建立了良好的开局。吉利汽车集团副总裁、销售公司总经理林杰表示：“博越热销主要得益于产品力。首先，博越作为好看、好开、好智能的‘三好 SUV’，全面对标途观等合资品牌，完全按照国际化标准进行正向研发。其次，吉利与消费者保持零距离接触，不论从产品实力还是定价策略，都是基于市场和消费者的需求，为消费者打造的高品质、高技术、高附加值的诚意之作。”

据悉，此次杭州的活动只是博越全国各省市千人交车仪式的首站，后续还会在更多的城市举办类似的活动。市场对博越充满了期待，博越上市后也给出了完美的交代。从上市次日的全国千人交车仪式，到上市两周后在杭州等地举行的交车活动，博越凭借强大的产品实力和合理的定价策略获得了市场的认可。博越在高速增长又竞争激烈的 SUV 市场中扮演了一名狠角色。可以预期的是，博越承载着吉利汽车破局 SUV 市场的重要使命，势必将推动 SUV 市场向精耕细作的精品时代发展。

浙江地区首批博越车主顺利提车