

华府首创的华裔老人日间健康护理中心



# 彩虹老人日间健康护理中心

地址: 8400 Helgerman Ct, Gaithersburg, MD 20877

**彩虹宗旨**  
真心对待 细心照顾  
耐心辅导 热心员工



- 💡 隶属全美最大的医疗护理机构, 正规化、现代化、人性化的管理模式。
- 💡 拥有华人优良传统, 积累了十四年专业管理经验和细心的工作人员。
- 💡 完善的医护服务: 预约医生, 问诊, 跟踪健康状况及安排交通接送。
- 💡 在营养师的指导下提供营养美味的早餐、午餐及点心。
- 💡 协助申请各项老人福利(包括Medicaid 和 Medicare)。
- 💡 提供有趣的室内外娱乐及购物活动和中美两国传统节日庆祝活动。
- 💡 全新装修, 安全舒适卫生的活动环境。



加入我们吧  
彩虹这头是您  
期待已久的幸福

衷心感谢华府地区的华裔老人的支持!

在新的一年里我们推出全新打造的彩虹老人日间健康护理中心!

**欢迎您来电咨询: 301-987-8889**

## 新势力8月巨变: 理想腰斩, 问界过万, 蔚来回前三

8月份造车新势力的表现中, 头部基本延续了7月的态势。哪吒和零跑分别以16017辆、12525辆的成绩位列第一、第二, 和7月份一样, 双双再次交出史上最好成绩。

蔚来交付10677辆, 这次冲到了第三, 但小鹏和理想均不过万。其中尤其是理想, 4571台的销量连哪吒零头都赶不上。

造车新势力中, 有个不成文的习惯, 只有觉得自己表现不错的企业才会抢先发战报, 本月这么做的是极氪和岚图, 都在今天一大早公布了交付量, 前者卖了7166辆, 后者卖了2429辆, 环比增长都超过35%。不过, 放在整个市场中, 这个数据还远远不够看。

8月成绩单中, 最值得一提的还是问界, 交付量达10045辆, 位居第四仅次于蔚来, 创造了国内新能源汽车品牌单月交付破万最快的纪录。

眼下的造车新势力, 再也不能只用“蔚小理”来简单概括了。

理想腰斩, 蔚来重回前三

对于蔚小理的8月表现, 业内早有预期, 在新老产品交接的时候, 销量肯定会波动。

本月共交付10677台, 位列造车新势力交付榜单第三, 这是蔚来今年第一次进入前三, 不过不是因为蔚来卖的有多好, 而是因为“前三选手”小鹏和理想这个月交付量太差。

8月比7月只多交付625台, 这多出来的一部分有可能是ES7的贡献, 这款的新产品于8月28日开启交付, 刚好赶上8月的尾巴。

不过, 上个月董事长李斌曾表示ET7在7月因为铸件供应不足, 少生产了几千辆, 按理说8月应该出现明显起色, 但从总交付量来看不是这样, ET7似乎并未起量。

这对蔚来来说, 不算是个好信号。

小鹏的交付量没什么好说的, 9578辆, 没有过万。目前小鹏还是靠老车型和大家竞争, 新车G9要到9月才能正式上市, 预计10月交付, 想要真正走量至少要等到11月、12月。可以预测, 在未来一段时间内, 没有新车的小鹏都将保持在一个不温不火的状态。

理想是“三兄弟”中销量下滑最多的一家。

8月交付新车4571辆, 相比7月减少56%, 这一数据只比受芯片断货和疫情影响的4月份稍微好上一点。如果算排名, 理想要排到第七, 极氪和问界这两后起之秀都比它交付得更多。

目前理想交付的产品只有理想ONE和理想L9两款, 其中理想L9于8月18日正式下线, 但受四川地区限电影响, 理想汽车在四川绵阳的增程器工厂供应延迟, 理想

L9直到8月底才开始交付。这也就是说, 4571台中绝大部分交付的还是理想ONE。

理想ONE销量下滑, 主要原因是消费者都去观望新车了。

作为理想汽车的台柱子, 从2019年12月交付开始, 理想凭借着理想ONE这一款车就在造车新势力中站稳了脚跟, 甚至还成为奶爸车的代名词。到了2022年, 理想ONE已上市超过3年, 虽然从此前销量上来看还没有到达产品生命末期, 但新车L9的到来、L8的即将上市, 让理想ONE提前进入尴尬期。

同为增程式、同为6座SUV的L9虽然比理想ONE贵了十多万, 但L9的整车配置也同样远超理想ONE。除了理想L9, 理想L8也上市在即, 关注理想的消费者都知道, 这台内部代号为X02的产品跟L9一样, 都出自理想第二代增程式平台, 并且理想L8还被大家看作是理想ONE的接替者。

除了内部产品的重叠, 理想ONE还存在外部竞争者——问界M7, 这也是一台三十多万的增程式六座SUV, 并且“含华量”极高。

这些产品的出现, 都从一定程度上分走了理想ONE的受众。对于消费者来说, 等到8月底就能开上理想L9, 11月就能迎来理想L8, 还有一台由华为背书的产品也已开始交付。秉承着买新不买旧的想法, 谁还会再关注理想ONE?

消费者不再青睐理想ONE, 网上有传闻称, 理想有可能战略放弃这款车, 目前理想ONE终端优惠2万, 下个月准备停产, 但这一消息并未得到官方证实。

哪吒上位, 问界极氪冲榜

哪吒是8月的销冠, 16017台的交付数据, 再创造造车新势力交付新高, 此前表现最好的小鹏也只是刚卖过1.5万。

开年以来, 除了2月、4月只卖了七八千台外, 哪吒余下6个月交付量均超过1.1万。在排名方面, 哪吒均保持在交付量前三, 其中包括4次第二、2次第一和1次第三。仅从成绩来看, 哪吒已经取代了蔚来的位置, 造车新势力前三应该是“理小哪”。

零跑今年的走势和哪吒很像, 只是涨幅没有哪吒大。8月, 零跑共卖出12525辆, 环比微涨3%, 位居榜单第二, 这已经是零跑今年第三次进入造车新势力前三榜单。

此前, 由于蔚来、理想、小鹏在上市、交付等大动作上都快其他车企一步, 并且取得了不小的成绩, 因此市场习惯性的将新势力分为“蔚小理”和其他。但从销量来说, 零跑和哪吒已经可以和蔚小理相提并论。

不过, 由于哪吒和零跑的主力车型售价偏低, 一直以来不少声音都认为它们的



交付数据含金量并不高。

哪吒和零跑目前也在努力改善这个问题, 哪吒推出的产品是哪吒S, 7月底已经上市, 价格在20万-34万元之间, 预计四季度交付。虽然比不上蔚小理, 但价格已经是远远高出现售的哪吒U和哪吒V。目前来看, 消费者接受度还不错, 据哪吒透露, 哪吒S订单已经破万。

零跑去年推出了售价在15万元以上的零跑C11, 但这并不算高价值车型。接下来, 零跑还有预售价格在18万-27万元的零跑C01, 9月28日上市, 预计三季度交付。

哪吒和零跑想要靠更大、更贵的新车来证明自己, 但对消费者来说, 买车不仅看产品也要看品牌力和整体服务体系。靠高举高打, 蔚来、理想等企业的品牌溢价已经初步形成, 哪吒和零跑是否具备把车卖到二三十万的能力不好说。

最有可能的情况是, 哪吒和零跑这两“逆袭好兄弟”先竞争了起来, 毕竟它们的新车在定位、售价等方面都十分相似。

说完了以上这些品牌, 我们再来看看极具存在感的问界和极氪。

问界是8月榜单的第四名, 卖了10045辆, 环比增长超过28%。目前问界在售车型有M5和M7两款, 其中问界M7在8月24日才启动首批交付, 因此此次成绩的主力还是问界M5, M7的影响力要在下个月才能看出来。

问界是一个很特殊的品牌, 虽然属于赛力斯旗下, 但台前一直是华为在张罗, 华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU CEO余承东频频爆出金句, 最近

一次是说问界M7最大的缺点是卖得太便宜。

靠着华为的光环和余承东夸张的表述, 问界在营销方面玩得风生水起, 但汽车的使用属性决定了它不能只靠嘴说, 最终得看产品力, 问界还需要用时间来证明自己。

极氪也是一个比较特殊的品牌, 严格意义上来说它不是造车新势力, 而是和岚图、智己一样属于传统车企的新能源品牌。

极氪的开局不算太好, 在今年5月之前, 极氪的交付量都在两三千辆左右, 5月之后也是维持在四千辆。转折出现在7月份, 极氪给新老车主免费换了8155芯片, 当月极氪销量超过五千辆, 8月极氪销量达到7166辆, 位居榜单第6名。

这是传统车企打造的智能汽车品牌中卖得较好的一个, 极氪之外, 东风旗下的岚图和上汽旗下的智己销量都十分惨淡, 岚图8月卖了2429辆, 智己卖了1007辆, 属于榜单中的倒数。

不过, 它们似乎都找到了各自的舒适区, 智己号称是中大型豪华纯电轿车月交付量前三, 岚图则表示汽车单车均价超37万, 要“推动中国汽车品牌价值向上”。但大家都知道, 只要前缀分得够细, 谁都可以是第一。岚图和智己, 还未向市场证明自己。

整体来说, 8月是目前造车新势力表现变化最大的一个月, 大部分品牌都手握新品蓄势待发, 有的是想向上冲高, 有的则是新老产品交替。伴随着多款新品攻势的开始, 新能源市场又有好戏看了。