海南日报
专刊热线/13976662762
电子邮箱/zgssss@tom.com

海南汽车界最佳推广平台
QICHE ZHOUKAN
汽车周刊
每周三出版

C1
值班主任/郭远明
汽车工作室主编 主编/左贵生
责编/陈奕波 祝齐杉 美编/何子利
2011年7月13日 星期三

首款日系T动力挑战欧美系
新骐达华南试驾即将启动

本报综合消息 谁才是两厢之王?“四大高手”论剑华南见分晓,七月至八月,东风日产新骐达摆下擂台,主题为“挑战欧美·王者归来”的深度试驾会将登陆广东、广西、福建、海南。新骐达1.6T及1.6L“双剑合璧”凌厉出鞘,首款日系T动力新骐达1.6T将对阵英朗、福克斯、高尔夫6等同级别“欧美军团”。

此次试驾中,T动力对决将成一大亮点。新骐达1.6T技术装备概念也将在此理念中尽情展现。东风日产之所以有如此强的信心,源于新骐达1.6T在动力、省油、空间、舒适四个方面的给力表现。其凭着“四大天王”产品优势,为都市白领出行提供了“一整套的强大装备”。

届时,消费者们将能在现场充分体验新骐达1.6T四项突出优势:充满进攻性和肌肉感的造型;全新MR16DIG Turbo直喷涡轮增压发动机,可实现最大功率140kW/5600rpm,最大扭矩240Nm/2400-5200rpm;XTRONIC CVT智能传动系统让综合工况百公里油耗仅为6.2升;2700mm超长轴距创造的大空间;天籁级别三维静音工程及仿生学座椅营造的舒适驾乘感;百米加速赛更将对比试驾推向高潮。

值得称道的是,主办方还将邀请一名专业赛车手现场表演T动力,并现场讲解新骐达1.6T技术装备,参与者可现场试乘体验,从专业角度领略该款T动力风采。同时,参与者还能通过官方微博分享心得,让更多人感受这场T动力时代的“王者之战”。主办方表示,有意向的朋友现在就可以到当地专营店报名咨询。

目前,在中级车市场不断扩张同时,中级两厢及三厢市场份额也发生着显著变化。去年,两厢车增速超过三厢车18个百分点,而今年增势还将持续上升。这场深度试驾可视为中级两厢市场一个大事件,特别是新骐达1.6T锐气十足地对阵同级别欧美系,淋漓尽致地展现了“四大天王”产品优势,这将迅速赢得都市精英的青睐。随着这种口碑效应在这一市场不断扩展,新骐达崭新亮相,预示着中级两厢车的真正王者即将归来。

无惧颠簸 底盘给力的几款自主SUV车型导购

SUV,不需要华丽的外表与花哨的内饰,不需要摆POSS,更容不得装腔作势。中国功夫的基本功是扎马步,只有拥有稳健的下盘功底,才能练就上乘功夫。同样,在强手如云的SUV市场,从十万元的入门级到几百万的豪华款,底盘的重要性都如同习武者的下盘功底般重要,是一款SUV的绝对资本。

本报综合消息 直到现在,许多SUV迷仍然依据车辆的底盘来判断SUV的纯粹性。在这里,记者为大家推荐几款无惧颠簸,底盘给力的自主SUV,让大家在尽享越野人生之余舒适驾乘。

推荐一:猎豹飞腾时尚版
报价:7.98万-9.48万

作为素有“小帕杰罗”美誉的猎豹飞腾经典版的同门兄弟,猎豹飞腾时尚版以专业SUV底盘和前置后驱的黄金组合独步江湖,成为10万元以下的SUV车型中当之无愧的技术型实力派。

猎豹飞腾时尚版的前悬架为麦弗逊独立悬架,后悬架为多连杆整体桥非独立悬架,配备液压减振器,整车拥有良好的路况适应性;而前置后驱使汽车轴荷分配均匀,又充分保证了整车操控的平顺性。搭载的三菱4G 15 S MPI发动机确保了飞腾时尚版强劲的动力,其额定功率达到76kw/60000rpm,额定扭矩达到130Nm/4500rpm,并配备了5档手动变速箱与该动力系统匹配。“专业SUV底盘+前置后驱”的黄金组合,即使在颠簸的路上也能享受猎豹飞腾时尚版带来如履平地的驾乘感受。

此外,猎豹飞腾时尚版车身采用全承载式设计,A、B、C柱刚性加强,四门防撞钢梁,外秀内刚的设计,同时配备双安全气囊、ABS+EBD、三点式预紧安全带、带加热除霜功能的后尾门玻璃、四探头倒车雷达等主动和被动安全配置,全面呵护行车安全。专业的底盘优势与全面的安全性强强联手, 当然能自由掌控城市节奏,畅享都市跨界生活。

推荐二:哈弗H3
报价:8.98-15.88万

哈弗H3继承了长城汽车一贯的优良品质,脱胎于皮卡平台的底盘虽然比起专业的SUV底盘略显逊色,所以用非承载式车身设计欲来弥补这一缺憾。

哈弗H3采用了5速手动变速器、齿轮齿条式液压助力转向器、TCS牵引力控制等系统,让整车驾乘操控便捷有趣。其搭载的2.0L 4G63 S4M发动机,采用单顶置凸轮轴、16气门设计,最大功率达到90/5250,扭矩最大为170/2500-3000,装备先进科技的OBD。独立弹簧悬挂提高了车的舒适性,偶尔要通过山坡,颠簸感并不强。车架具备溃缩吸能保护功能,让车辆的行驶更为舒适平稳。而车身设计另辟蹊径,采用笼式车身结构,为越野功能提供了保障。

哈弗H3还延续了哈弗系列的高安全性,匹配了双安全气囊、德国博世8.0版ABS+EBD系统、96位发动机密码防盗、四轮碟刹以及儿童锁、儿童座椅固定装置等安全设备,保证人员安全。

推荐三:江淮瑞鹰
报价:9.38万-14.88万

瑞鹰是江淮旗下的首款SUV车型,搭载了江淮自主研发的“五星底盘”,在操控性和通过性都具备了较高的水平,再加上全时四驱系统的应用,在同级别车型中还算是一款拥有不俗越野能力的城市SUV。

瑞鹰采用“蛋壳”式全承载钢制车身设计,车重较轻,也使得瑞鹰的有较好的承重和碰撞时吸能的作用,加上前独立麦弗逊后双叉臂式悬挂,能较好减轻行车过程中的颠簸感。虽然定位为“越野型轿车”,但是其过硬的底盘技术,使江淮瑞鹰有较好的道路通过性,并且动力传输平稳充分,提高行驶的安全性。

在安全性配置方面,瑞鹰引进了德国BOSCH的前后盘式刹车系统,采用了德尔福ABS防抱死制动系统与EBD电子制动力分配系统,在底盘前后部都增加了加强型的变截面纵梁,增强底盘的钢性,从而增强了底盘承受各方撞击的能力。除此之外,防眩晕后视镜、可溃吸能式转向管柱、高位刹车灯等设计,让人在享受越野快感的同时也体验瑞鹰的全面呵护。

驾乘着这三款无惧颠簸,底盘给力的SUV中的任意一款,相信都能为爱好越野的朋友们开启一个别样越野人生。在畅想越野生活的同时,也给自己带来舒适的驾乘乐趣。

“心悦”诚服:凯美瑞车主服务访谈实录

本报综合消息 以竞争最为激烈的中高级车市为例,长期深耕服务力的广汽丰田凯美瑞,就凭借以“尊贵·贴心”的服务理念,在服务领域的口碑已经深入人心。今年6月,恰逢广汽丰田渠道建设五周年和“心悦服务”品牌发布一周年,我们不妨来探究一下凯美瑞这款车型在服务上的特别之处。为此,记者走访了三位凯美瑞的车主,听听他们的现身说法。

北京车主刘先生是一位房地产公司经理,购买的是凯美瑞240G豪华版。

谈及服务,刘先生对记者表示:“我是2008年买的凯美瑞。用车3年多以来,印象比较深刻就是凯美瑞一对一的服务。从车辆进入销售店到完成服务后离开销售店,都有一对一的服务顾问全程应对,让我觉得有一种专属感和自豪感。”

据广汽丰田经销店销售人员介绍,“一对一服务”只是服务特色之一。其实早在凯美瑞 上市之初,广汽丰田就向顾客提供“凯美瑞体验”,包括三部分:触手可及的尊贵感;及时、准确的信息;安心、便利的享受。

此外,刘先生在谈到最近一次去经销店保养爱车的感受时,还特意向我们强调了可视化维修服务及顾客休息区给他带来的尊贵感。“保养的时候我可以通过透明的玻璃窗,对自己的车子保养进度全程把控。我还可以在休闲区域干点其他事,让人感觉不到是在等待”。

记者在广汽丰田经销店看到,在凯美瑞维修保养期间,顾客可以在宽敞的顾客休息区舒适的沙发中喝着饮料欣赏热播电影,也可以上网聊天浏览、处理事务。在休息区内,顾客可以透过落地窗看到整个维修保养过程,同时也可以清楚体会到维修人员的专业,以及对汽车的爱护之心。

2011年车市退潮
凸显自主品牌格局生变

本报综合消息 日前,据权威部门发布的数据显示:5月我国主要的自主品牌乘用车(不包括微客)企业的乘用车销量共计29.4万辆,与去年同期相比增长0.2%,环比下降5.9%。其中,不论是大型国有企业集团如北汽、华晨、上汽,还是传统自主品牌阵营中的老牌车企如奇瑞、比亚迪等,均有不同幅度的下滑,反而是力帆、江淮等几家近几年崛起的新兴自主汽车品牌,顶住了市场冲击的压力,成为逆势而上的亮点。

后来居上的自主品牌

力帆集团掌门人尹明善曾表示:造车的历史将是一部后来居上的历史。的确,后来者的弱势心态让它们更加努力,更加谦虚,所以进步更快;后来者的观念更新,更能准确把握市场的动向与需求,所以市场对它们更加青睐有加。5月份的增长数据再次印证了这句话,增幅较大的力帆、长城、江淮,都是自主汽车品牌阵营中的后起之秀。

一时的数据优势只是台前的显赫,真正实现这一点的,却是背后经年累月的积极奋斗与不懈努力。市场高潮退去,面对纷纷搁浅的“前辈”车企,后来者勇立潮头,所凭借的正是努力投入之后练就的扎实功底与过硬品质,以及对市场需求的精准把握。尤其是以59.9%的逆势增长率独领风骚的力帆汽车,是三甲之列中进入汽车行业最晚的车企,却也是增幅最大的车企。恰恰是凭借过去几年时间里在企业实力、渠道建设、产品研发等多方面的持续提升,才成就了这次自主品牌阵营中最亮眼的一颗新星。

A股上市 营销升级

随着去年年底力帆(集团)成功登陆上交所,成为国内首家A股上市的民营车企,力帆汽车五年来的造车历史终于历经积累,迎来质变。上市为力帆汽车打开了融资平台,在技术研发、产品开发、产能拓展等各个方面的投入放开手脚。不仅如此,上市还带来了企业内部管理结构和管理模式的变化,使企业的运营更加地适应市场的发展;另一方面,随着企业影响力与品牌感召力的不断加强,力帆汽车在渠道与销服网络方面的发展速度也在加快,不仅网点结构与布局更加合理,网点数量与质量也不断提升。截至目前,力帆汽车经销服务网点已达500余家,陆续开业的上海奥狮、重庆嘉航等4S旗舰店,更成为力帆汽车网点质量提升的典范之作。网络的进一步完善无疑为产品销售提供了更好的保障。

产品线丰富 竞争力增强

与此同时,对市场需求的准确把握与产品线的不断延伸,也是力帆汽车稳步前进的重要因素。今年上海车展期间,力帆汽车规模空前,除了力帆首款SUV力帆X60在宣布正式上市,公布售价79998元起外,力帆汽车旗下的全新旗舰车型力帆720也在同期亮相。力帆汽车方面称,力帆720预计将于今年年底或明年年初正式推出,届时,力帆汽车旗下将拥有720、620、520、520i、320、X60等多款车型,从个性时尚的精品小车到成熟稳重的A+级中级轿车,从市场占有率最高的轿车车型到增长最快的SUV细分市场,覆盖市场范围更加广泛。

车市顺风顺水的时候,老牌车企往往凭借较长时间的积累在数量上占据优势,但是“造车不分早迟”,面对车市下滑,“后起之秀”往往更贴近市场需求,发展速度与发展前景更加可观,新兴品牌在与传统老牌车企的比较中开始占据优势地位,自主汽车品牌阵营的格局已经悄然开始发生改变。