

在厂家指定的维修网点进行保养后,却得知更换下来的刹车片还可继续使用,经销商也表示可以退还费用并帮其装回原刹车片。最近本报接到车主顾先生的投诉,这桩事件看似无厘头,却也揭示了经销商在售后方面的陷阱。记者走访了多位资深售后技术人士,让专家为大家今后养护爱车时不被忽悠指点迷津。

# 最易被做手脚的五大汽配件

更换刹车片的费用总计花费916.4元,其中包括刹车片和刹车油的备件费用和更换备件的工时费用。

几天之后,在与朋友们的聊天当中,顾先生谈到了更换刹车片的事情。在场的朋友当中有一位从事汽车修理行业多年,对顾先生的话产生了怀疑。顾先生当即拿出当时淘汰下来的刹车片,得到的答案却是刹车片根本不用更换,至少还可以行驶1万公里~2万公里。

## 事后回访

顾先生表示:“(经销商的)这种解决方案我无法接受,必须给予我们消费者一个合理的解释。为什么明明可以不更换的东西,经销商却要建议我们进行更换?”

本周一,记者对该品牌厂家相关负责人进行了采访,该负责人表示,在维修保养方面,厂家对于经销商是有严格要求和规

定的,对此次发生的事件,厂家一定会详细地去了解经过。如果其中经销商有任何违规操作的行为,都必定会受到严肃处理。厂家一定会给予消费者一个合理的说法,并保证消费者的合法权益。

## 最易被忽悠的五大配件

换这个换那个是经销商最爱干的事,就在这频繁的更换中不规范经营的经销商可获得不菲的利润。要保卫自己的钱包,车主除了增加对爱车的了解,还要特别注意专家列出的这五大配件,因为经销商最爱拿它们做文章。

### 刹车片

刹车片出现磨损,在正常的行车过程中,不是老司机感觉不出来。所以还需借助肉眼查看,正常的刹车片有9毫米厚,当磨损到2到3毫米时就必须换了,等全磨露出来刹车片附着的金属片,这样就会出现金属与金属摩擦的异响。所以判断要不要换

刹车片不要只看厂商建议的更换刹车片的里程,用得省的车子到了里程可刹车片还是好的,这样车主就没必要急着更换。

更换刹车片的时候有的商家会建议连刹车盘一同更换,但记者采访的几乎所有售后服务专家都认为没有必要,而要根据刹车盘的实际情况来看是否需要更换。

### 火花塞

这是奸商们最喜欢劝车主提前更换的小配件,但实际上如果用车时没感觉到点火不良,加速不力就可以不需要更换。当然需要注意的是,如果火花塞坏了一定要及时更换,有些车型坏了的火花塞还会出现脱落掉在发动机的汽缸里面,这样就会引发大麻烦。

### 刹车油

厂家一般要求5万公里左右即进行更换,但实际没太大毛病,制动未出现异常就不用更换。某资深专家现身说法,其捷达车用了9年就从未换过刹车油。但需要注意

的是,如果车辆曾经有进水的经历,刹车油可能进水那就需要更换了。

刹车油快没了刹车灯会亮或者闪动,这个时候换刹车油也不迟,不要经销商说换就换。或者也可以通过目测,如果刹车油低于最低液面就真的需要换了,刹车油严重缺少会影响到刹车的制动性能。

### 机油

国外的机油基本都到1万公里才进行更换,国内厂家以国内路况不良普遍将更换周期提前到7500公里,现在又提前到了5000公里。但实际只要油色清澈、油面不低于标示的最低液面,没有特殊情况下机油的更换也不用那么频繁。

### 转向助力油

转向助力油不需要经常换,经销商也是建议10万公里换一次,不更换也不会有任何安全隐患。如果转向助力油缺少会出现发动机异响,转向助力油也有最低刻度,低于最低刻度再换。

## 长安推进汽车下乡 362惠农行动计划



本报讯 5月25日,长安汽车362下乡推进工作会议暨巡航服务万里行启动仪式在河南省安阳市隆重举行。长安汽车股份公司副总经理宋嘉亲自授牌河南省滑县张固村长安连锁服务店,内黄县井店镇长安连锁服务店成立,并宣布长安全国巡航服务车正式发车。这标志着长安汽车在全国范围内的首批乡镇网点启用,拉开了长安汽车新一轮大规模深入下乡行动的序幕。

宋嘉在接受记者采访时表示,“长安汽车将以镇为基点,今年年内在全国范围内建立10000多个乡镇网点,开辟1400条流动服务线,让农村用户享受到长安汽车‘修车不出镇、服务到家门’便捷、低费用和热情、周到的售后服务,从汽车下乡中得到真正的实惠。”

## 兑现承诺 长安深入推进362下乡计划

自今年3月汽车下乡细则出台以来,长安汽车不仅成为首批签约下乡的企业,也是首个公开向消费者承诺品质、价格和服务的企业。此次,长安汽车乡镇连锁服务店和巡航服务点启用,正是长安兑现服务承诺、真正惠及农的具体行动。

作为国内微车市场的领导企业,长安汽车一直在积极摸索和实践真正惠及农民的汽车下乡模式。从今年3月起,长安汽车就展开了“产品下乡、补贴下乡和服务下乡”活动。在继续深化三下乡活动基础上,长安启动362下乡行动计划,在加强落点网点、人员、资源、服务、宣传、政策等方面提出了具体措施,将产品、补贴和服务下乡顺利落实到百县、乡镇。

长安以行动兑现承诺,也赢得了农村消费者的认可。在张固村长安连锁服务店授牌仪式上,聚集了来自四面八方的村民。张固村村长告诉记者:“长安汽车把网络建到乡镇,把服务送到身边,让农村人们真正体会到了国家汽车下乡政策的好处。”看着家门口就有一家长安汽车服务店,村民老张乐呵呵地说:“现在买车、修车跟摩托车一样方便了。长安连锁服务店建到了乡镇,打消了农民修车用车的顾虑。”

据介绍,张固村村民所购买的汽车全部都是长安汽车的产品,也因此被长安汽车授牌为“长安村”。长安汽车相关负责人表示,随着362下乡计划的推进,各地还将涌现越来越多的“长安村”、“长安乡”、“长安镇”。全国的农村消费者都有望和张固村村民一样,足不出乡镇就能享受到便捷、优质的长安汽车服务,达到享受汽车生活、改善生活品质的汽车下乡美好愿景。

## 亲情服务到乡镇 长安兴建“千店万点”

随着国内首批车主领到国家财政补贴,农村消费者初次尝到了汽车下乡政策带来的实惠。然而,随着汽车下乡的进一步深入,与之对应的农村市场渠道服务问题开始凸显,农民用车难、养车难的问题并没有得到改善。

如何把专业、便捷、低费用的服务送到农民朋友身边,让他们用车无忧,一直是长安在汽车下乡中积极思索的问题。针对广袤的农村,长安在362计划中再次强调了乡镇网点的拓展,并实施了“千店万点计划”,建设千个全国连锁服务店、万个乡镇网点,在2009年实现乡镇市场30%的覆盖率(全国乡镇34369个)。这些网点具有长安统一形象标准、功能设施配置以及人员培训等,将把便捷、专业、优质的长安汽车亲情服务带到农村用户身边。据介绍,今年一季度,长安汽车已经在全国百强县乡镇建立了1600多个网点,到二季度末将达到5000多个。

与此同时,针对广袤的农村市场,为了弥补服务盲区,长安汽车还将建立1400条流动服务路线,开展巡航式服务和外出急救服务,为农村用户提供“亲情、诚信、规范、快捷”的优质上门服务。

业内人士也表示,这一史无前例的创举,不仅是长安汽车积极响应国家汽车下乡政策的伟大实践,更是长安汽车突破汽车下乡服务瓶颈的重大举措,使农村消费者真正享受到了汽车下乡带来的便利和实惠。

## 案例回放

4月20日,由于车辆行驶里程接近4万公里,帕萨特领驭车主顾先生来到亚辰伟业进行车辆的常规保养。一切的流程都与之前的保养过程一样,只是为其进行保养服务的维修技师在保养过程中对顾先生提出了更换刹车片的建议。

据顾先生回忆,当时维修技师表示其刹车片摩擦材料厚度仅剩下8毫米,按厂家规定,应在摩擦材料仅剩7毫米的时候就进行刹车片的更换,8毫米的摩擦材料已经不足以支撑一个保养周期的使用,因此建议顾先生更换刹车片。

“因为是4S店的专业维修人员给的建议,因此当时我就答应了。”顾先生表示。

## 小型车市场开启“特立独行”时代



上市仅三个月,每月销量按两位数的比例增长,长城酷熊热销趋势如夏日的气温迅速攀升。对于车市上正在上演的热销大戏,来自长城汽车方面的反馈是:目前,酷熊的产量和渠道都还是“限制级”,并没有“放开了卖”。

据长城汽车销售公司副总商玉贵介绍,三月份酷熊全国的销量超千台,四月份升到2800台,五月份则飙升到4000台。

至此,自经济危机爆发以来汽车业已经鲜有“佳讯”,此时长城酷熊的上市热销,令很多人如雾里看花:是经济回暖的先照?还是长城汽车赋予酷熊以秘密宝典,抑或是市场的周期性反弹?经记者多方走访,谜底渐渐浮出水面。

### 业内人士:赢在“超主流”

业内专家指出,合资品牌占据小型车半壁江山,一些车型似乎代表着这一市场的主流,而此次酷熊热销,对于小型车市场影响深远。究其原因,专家们认为:酷熊赢在其“超越主流”的市场定位。

诚如某汽车研究机构负责人分析,就外观而言,酷熊去阴柔而趋阳刚,并非只为简单的标新立异,这其中应该蕴含深刻的战略定位玄机:面对合资品牌一片圆润流线造型,酷熊如果追随其后,很可能被淹没其中;如今方正阳刚的酷熊,不但空间够大,开出去也绝对吸引眼球,可以让自己小小的虚荣心获得极大的满足。

据4S店的销售人员介绍:酷熊刚上市,购买的人以男性居多,而随着名气和口碑的传播,一些眼光独特的女士也开始喜欢这只个性鲜明,还稍有点另类的大“酷熊”。同时,很多80后在选择过程中表示,既然还没有实力拿下那些世界名车,但也不会轻易“随车逐流”,在功能配置与合资车相差无几的情况下,酷熊与他们这些特立独行的消费心态几乎不谋而合。

正所谓人如车,车似人。据悉,酷熊上市之前锁定的目标人群,便是那些坚韧刚毅,富于激情、不甘平庸的一类人,由此可见,车与人已经无缝对接,热销于市场自然水到渠成。

### 长城汽车:将差异化战略进行到底

对于酷熊的热销走势,长城汽车方面反而表现低调。长城汽车销售公司副总商玉贵表示:酷熊目前良好的市场表现,有其自身原因,当然也有整体市场走势的影响。根据最新一份调查报告显示,全球几乎所有汽车企业都已推出或计划在未来五年内推出低价的小型车。当下,长城汽车已经投入重兵,为酷熊打造更为广阔的渠道空间,未来酷熊将有望在相当长的时间内保持这种热销态势。

长城汽车销售公司副总商玉贵指出,酷熊的热销也代表了长城汽车作为民族汽车品牌,在合资品牌竞争压力下的“差异化”策略抉择的成功。

正如业内人士分析,一方面,合资品牌轿车无疑在品牌上占据优势,因此,即使在功能配置上相差无几的车型,民族汽车品牌也不便与其展开正面的竞争;另一方面,从长城进军轿车市场推出的几款车型看,与一些走“价格路线”的民族品牌也各不相同,其“差异化”的竞争路线“相当清晰”。

记者了解到,一些专业人士面对酷熊的热销,也曾试图为其确定几款竞争车型予以对比分析,但最终发现,酷熊与其他小型车几乎没有可比性,由此,有专业人士感慨:“酷熊不但超越主流,而且无对手”。

### 消费者:“特立”才能“独行”

记者从几大长城汽车4S店了解到:酷熊的拥趸者构成复杂,从年龄上有标新立异的80后,也有接近不惑的中年人;但他们都有一个共同之处,那就是首先看上的是酷熊的与众不同。

到店不到半个小时就决定把酷熊开

长城汽车  
时尚 科技 精美

长城皮卡连续11年全国销量遥遥领先  
中国汽车风云榜消费者最喜爱的商用车  
长城风骏热销全球76个国家和地区  
中国首款获得欧盟认证的高端皮卡

## 新科技 超价值 风骏高端皮卡财富版 6.68万超值登场



海南、云南、西藏、新疆地区加运费1000元/台

http://www.gwm.com.cn



### 超舒适

- 长效驾驶前悬设计
- 车身低矮 1.2倍的驾乘空间
- 10余项豪华内饰配置

### 省油

- 半球技术2.2L,三菱2.4L双IV汽油动力
- 中置凸轮2.2TC智能节油王,德国博世高压共轨系统
- 6.6L米高骏皮卡长货箱

### 多拉货

- 1.6L米高骏皮卡长货箱
- 垂直面壁型货箱,货箱加宽厚设计,承载量更大

### 耐用

- 07-08年重庆环塔拉力赛冠军
- 印尼上方公路热带雨林考验

6.68万

### 精英汇 圣地行——购车三重惊喜!!!

4月20日-6月14日①购车即赠大礼包(价值358元壳牌机油一桶+法拉利官方珍藏版精美车模);②长城所有进店购车客户即日起可报名参加“长城精英汇”联谊、自驾游等客户关怀活动,通过晋级免费参加长城总部精英汇及保定周边革命圣地自驾游。

活动详情请咨询当地长城汽车经销商

经 海南九兴汽车贸易有限公司0898-68639559 68639622 68683605 68633821  
销 地址:海口市南海大道233号(秀英大道往老城方向400米)  
商 三亚0898-88268541 13876291919

## 新福特嘉年华 优越品质品鉴活动之6月领先科技体验月



### 充满动感科技的外形设计:

新嘉年华采用凌厉大胆、有型、饱满的表面,动感的线条与大胆的造型,勾勒出新嘉年华清新活力的外形,显示出强烈的运动感和自信。

### 充满现代科技的内饰设计:

时尚、充满科技感的未来感,简洁的设计酷炫高级手刹,时尚的毛绒座椅,方向盘可外接MP3音频输入,豪华型还装配了自动恒温空调,真皮座椅,豪华型还装配了电动天窗,豪华型还装配了电动座椅,令驾驶更显舒适。

### 领先安全科技的全面保护:

领先者“五星级安全”理念将贯穿嘉年华在主动安全和被动安全两方面都具有独特的表现,新嘉年华超过一半的内饰构架采用高强度钢材,构建起极高的车身刚性,极大的提升了对车内乘员的全方位保护,全车系标配ABS+EBD,部分车型还配备了TCS,全系车型标配侧气囊,豪华型还配备了前后排头部气囊,令驾驶更显安全。

### 领先的节油科技演绎卓越的燃油经济性:

新嘉年华精心设计的流线型车身和升级后的内饰带来的是极佳的燃油经济性,福特嘉年华的完美平衡、高强度钢板带来的行驶稳定性,1.6L Direct-Drive发动机,油门踏板一体式或五档手动变速器,能很好地抑制车身的振动,提供极佳的加速反应,高效的电力系统和电子制动转向系统(EPS),带来了卓越的燃油经济性。

## 邀您来参与

### ● 新嘉年华领先科技试驾体验好礼缤纷送活动

(实践操作真实体验新嘉年华给您带来的品质享受,另送价值358元的精美礼品)

### ● 新嘉年华领先科技体验月有奖互动游戏周末派对

(天天有体验礼品,周周有大奖活动)

### ● 新嘉年华领先科技体验月特别推出

#### 6月福特汽车周末特价抢购活动

(6月期间每个周末分别新嘉年华、致胜、福克斯、麦迪逊、S-MAX,各限量3台,特价抢购)

先到先得,机不可失!

海南福德汽车销售服务有限公司 福德汽车集团旗下企业

海口4S店地址:海口市南海大道115号

销售电话: (0898) 66801132 客服电话: (0898) 66831532

售后电话: (0898) 66801135

三亚店地址:三亚市凤凰路(交警支队新办公楼旁)

销售电话: (0898) 88869089

海南福德汽车集团网站 www.fudecar.com

