

“油耗数据的‘水分’很大,这些数据受路况、驾驶习惯、车辆状况等影响比较大,因而与其关注油耗数据不如关注节油技术,车辆拥有节油技术是最保险能做到节油的。”一个消费者在购车时告诉记者。

炫酷生活一步到位

中华骏捷 cross 飞炫只为你量身定做

本报讯 不喜欢与人“撞车”的潮人们有福啦!今年9月,华晨汽车推出了一款定价为9.98万元-10.98万元的中华骏捷cross飞炫个性化车,以丰富的车身外观配色和个性化选装包吸引了众多年轻购车者的注目,掀起金秋车市最劲炫的个性化风潮。消费者订购中华骏捷cross飞炫,即可在车辆出厂之前选定自己喜欢的颜色、内外饰和配置,“亲手”打造个人专属的潮流爱车。

亲手DIY,告别“撞车族”

汽车被看作现代人类最重要的一件衣服。潮人出街怕“撞衫”,而流水线生产的汽车大部分都十分雷同,“撞车”也就在所难免啦!为此,中华骏捷cross飞炫推出了多种个性化的定制方案,使得追求个性的消费者免去了买车后另外花钱改装的麻烦,直接购得原厂制造的个性化车,一步荣升“不撞车”的都市炫酷达人。

外观上,中华骏捷cross飞炫打破常规,一口气推出了霹雳红“客”、摩登蓝“魔”、嘻哈黑“侠”、玲珑紫“钻”、天使白“宠”、天石黑“帅”、钛晶灰“王”、名仕金“爵”八种色彩搭配方案、16款基本配置车型。其中,“天使白”款为女生最爱的车款之一,整车颜色搭配以白色和粉色为主调,靓丽的白色,十分适合卡哇伊的时尚女生。摩登蓝版则走的是运动路线,配以黑、白、蓝的醒目拼色搭配,蓝色车身、白色防擦条和黑边改装风格轮毂,尽显硬朗运动范儿。

所有中华骏捷Cross飞炫均可加装“选装包”,有运动、时尚、尊贵三大系列供消费者选择,价格均为4000元。值得一提的是,中华骏捷cross飞炫的改装包内容与一般汽车改装厂不同,所有配件均为厂家原件且明码标价,进行标准化工艺制作和装配,售后服务也有保障。

个性配置,专家监制

除了外型时尚,中华骏捷cross飞炫的配置也十分个性化,且动力充沛,做工考究,能够全面满足车主各种场合的使用需求。

动力方面,骏捷Cross飞炫运用了华晨自主研发的4A91S发动机,匹配Hyundai Powertech 4档和5档手动变速器,最大输出功率为77/5500-6000 KW/rpm,最大扭矩为141/4000 Nm/rpm,最高车速为170 km/h,运动性能十分出众,一出场就气势十足。

在配置上,中华骏捷Cross飞炫在原车型的基础上增加了大尺寸的DVD屏幕、倒车影像以及GPS导航系统,大大提升了整体的科技感;注重细节方面的个性化设计,焕装了A2后视镜、个性迎宾踏板和亮条外水切;强化炫丽色彩在车内装饰上的应用,增加了侧装饰片、英文字帖、车身装饰彩条等更能彰显车主个性的组件。以摩登蓝版的骏捷cross飞炫为例,走进车内扑面而来的风格鲜明的蓝黑搭配的汽车方向盘、蓝色和米色拼合的真皮座椅以及纯黑的运动风仪表盘,令人精神为之一振。仔细观看车身,该车各组件之间的缝隙十分均匀,连接紧密,所有车身外部装饰件也都十分精工细致,让人明显感觉到自主车型在技术和设计上都在向更高的标准看齐。

说到中华产品品质方面的提升,就不得不提到华晨中华总经理彼得·阿茨勒。他拥有二十多年宝马技术高管工作经验,2002年来到中国,2007年受聘加入华晨,堪称世界汽车领域的“白求恩”。凭借着对世界汽车市场和前沿技术的深入理解,阿茨勒敏锐地捕捉到中国汽车消费的个性化趋势,亲自把控国内首款个性化车——中华骏捷cross飞炫的研发、设计和制造,全力打造中国自己的个性化汽车品牌,这种精益求精、追求创新的造车精神十分令人感动。

总的来看,中华骏捷cross飞炫集时尚、实用、环保于一身,是一款非常适合都市潮人的个性小车!

高油价引领“精明购车”

风骏皮卡“技”统天下

本报讯 近日,国家发改委再次宣布,汽、柴油价格每吨分别提高230元和220元,每升分别上涨约0.17元和0.19元。在被猜测一段时期后,油价终于揭开了上涨的面纱。油价的再次上涨让节油车型再受关注,消费者在受到“市场教育”后,选择节油产品开始由对油耗数据的关注转向对产品技术的关注。

据了解,受行业大环境影响,节油已成为众车企抢占市场不遗余力宣传的亮点,但纵观我国汽车市场,一方面厂家用节油数据不断宣传自己的产品节油,另一方面却从发动机参数到整车品质上看不出其节油特点,这成为汽车产业的“怪现状”。消费者发现,自己在实际使用中怎么也开不出厂家给出的油耗,“超出50%还算好的”。正是经历了这样的“市场洗礼”后,消费者在选购节油车型时开始更关注产品节油技术的运用,所谓不看广告看“技术”。一位用户指出:“驾驶习惯和路况情况都是可以改变的,不同的情况油耗真可能出现天壤之别,如果拥有节油技术至少可保证在平均状况下是省油的。”

正是这样的购车趋势,在一般乘用车

车市场,拥有VVT技术产品受到消费者青睐,此技术由于发动机拥有智能可变气门正时系统,可以提高进气充量,使充量系数增加,发动机的扭矩和功率可以得到进一步的提高。不但获得足够的动力。同时还提高燃油消耗效率,成为节油车型代表技术之一。

从市场反馈信息看,含有VVT技术的发动机已成为汽车节油产品最受关注的车型之一。而在柴油车领域,高压共轨发动机则成为节油技术代表。拥有该技术发动机通过ECU精确控制燃油量,能更有效的控制不同驾驶环境下的空燃比,达到更好的稀薄燃油效果,燃烧效率比传统增压柴油机提高8%。发动机具有很高的热转换率,节油优势明显。

此前,搭载拥有此技术发动机的风骏皮卡在参加由中国汽车技术联合会主办、CCTV-5协办的全国城市汽车节油极限挑战赛海南站的比赛中,以5.88升油完成了从海口到三亚全长230公里的穿越海南之旅,平均百公里油耗仅2.56L。

目前很多柴油车型,特别是柴油皮卡搭载高压共轨发动机已成市场主



流。不过需要指出的是,由于各厂家也对发动机进行不动的调试和改进,因而同是高压共轨发动机性能也会有很大不同。像风骏皮卡之所以有海南的出色表现,一位业内人士指出,风骏5是搭载了由长城与德国博世联合开发的国内首款拥有自主知识产权的电控高压共轨柴油发动机,其关键零部件均为德国博世原装件,再经过长城的精细调教,使得风骏柴油车比同级别车燃油消耗可降低10%以上,成为国内最省油的一款高端柴油发动机。在工信部公布的油耗名单中,风骏比同类产品百公里油耗平均低1L左右。该发动机还具有低速扭矩大,整车提速性好的特点,在1600-2600rpm区间均可发出225N·m的最大扭矩,最大功率70KW,整体性能优势明显。

可见在节能大环境下,消费者选择节油产品对技术特点的选择是关键一步,而除此之外,在同类技术之中,不同厂家的改进,甚至是零配件选择也值得关注,这样才能不被厂家的数据忽悠,真正选择一款既节油,又舒适耐用的产品,为出行带来更好的感受。

东风日产

全面构筑汽车安全品质

本报综合消息 汽车经得起碰撞就安全了?答案显然是否定的。据《福布斯》杂志针对美国消费者的一份统计数据示,购车者更多考虑的是车型外观、品牌、价格、质量等因素,而对汽车安全方面的考量甚至居于车子大小、动力性能、配置等因素之后。“汽车安全技术方面的东西实在太专业了,老百姓也看不懂。另外,我也觉得,开车还是小心谨慎为上,一旦真发生了事故,小碰撞相信一般的车都没大事,严重碰撞什么车也都扛不住。”一位正在观望购车的消费者的话,非常有代表性。

“这位消费者的话有些偏颇,不过也有几分道理。说实话,主流汽车厂商在基础安全保障上都是能达标的。但是作为承袭欧洲安全技术的东风日产认为这还远远不够,我们在以人为本的理念指导下,积极构筑汽车安全品质链条,制造随时都能够提供及时、精确的安全保障,让人安心驾乘的汽车,以期实现汽车社会的安全和谐。”东风日产总经理松元史明先生对东风日产的安全品质信心满满。

以人为本 树立人性化安全品质理念

据相关数据统计,2009年,中国汽车产销全面超越美国,成为名副其实的

全球第一大汽车市场;中国汽车机动车保有量已经超过2亿辆,驾驶员超过1.8亿人;世界范围内每年有超过100万人在交通事故中丧生,其中约15%发生在中国。这正说明了,随着汽车保有量的快速增长,一个不容忽视的事实就是我国道路交通事故伤亡的人数是全世界最高的,车祸已成为了我们的生命杀手。

汽车产业作为国民经济的支柱产业,其发展是经济快速发展的重要体现,它有效地拓宽了人们的生活半径,为人们的生活带来了便利。随着汽车保有量的日益增加,中国正在逐步迈进汽车社会,但是汽车社会面临的首要问题便是安全,安全对人、对社会来说始终是第一位的,是汽车社会无法避免的重要课题。

作为优秀的企业公民,东风日产认为,汽车不仅是现代交通工具,更是人性化的舒适空间,是现代生活的重要组成部分。因此,自建立之日起,东风日产便在“以人为本”的安全理念指导下,致力于安全品质的追求,希望为移动社会中的每一位顾客制造汽车,并在给驾驶员提供愉悦驾驶体验的同时兼顾行人和乘员,努力为建设安全的移动社会做出贡献。

融合欧洲安全技术 打造顶尖安全车型

2010长安马自达经销商服务技能竞赛

全国总决赛长沙成功举行

本报讯 10月29、30日,2010长安马自达经销商服务技能竞赛全国总决赛在湖南长沙万华4S店举行。在历时3个月的初赛选拔和复赛晋级后,来自北区、东区、南区 and 西区的13家经销商、65名选手汇聚长沙总决赛,通过学科测试(笔试)和术科测试(实操)两个比赛环节,比拼了对长安马自达“全程关怀”品牌服务理念、工作流程、车辆维修技术以及对法律法规的掌握程度;同时竞赛还考核了经销商服务顾问、维修技

师、客服专员以及零件专员四个工种团队协作作战的能力。

作为长安马自达检验各地经销商实施“全程关怀”品牌服务的年度“大考”,2010经销商服务技能竞赛的选拔赛和复赛在7月和9月分阶段展开。7月29日启动的初赛学科选拔,通过网络在线笔试的形式,长安马自达全国109家经销商的共计约1100名服务顾问、维修技师、客服专员(DCRC)以及零件专员参加了比赛,参赛人员的覆盖率

达到80%以上。根据笔试成绩及各区域经销商的比例,有55家经销商晋级复赛。随后的复赛进入实际操作阶段,于9月分4个大区分别在青岛、苏州、厦门和成都进行,紧张激烈的现场竞技在体现“全程关怀”服务品牌特色的同时,充分展现了参赛选手良好的专业素质和敬业精神。经过复赛并结合初赛成绩最终入围10月29日总决赛的经销商共计13家,其中4家来自北区,4家来自东区,3家来自南区,2家来自西区。

华泰:绿色低碳先行一步

本报综合消息 众多业内专家认为,当前新能源汽车受到核心技术、基础设施和推广成本等因素的制约,普及还有一段很长的路要走。因此,从传统的汽油汽车入手,通过技术手段提升其燃油效率同时降低排放,才是当前实现汽车节能减排的现实路线。与汽油车相比,清洁柴油车二氧化碳排放量减少25%左右,油耗降低30%左右,动力则提升50%以上,优势明显。

可喜的是,随着国内技术和产业的成熟,柴油车推广的条件已基本具备。在柴油发动机技术方面,中国清洁柴油汽车的领创者华泰汽车已先行一步,与意大利知名乘用车柴油发动机公司VM深度

合作,通过技术引进、吸收与创新,拥有了清洁柴油发动机的自主知识产权与生产能力,并成功推出了中国首款中高级柴油轿车华泰B11,一举打破了外资车企对我国清洁柴油汽车领域的技术垄断。

目前,华泰汽车在鄂尔多斯拥有一个全亚洲最大、最先进的清洁柴油动力总成基地,已具备年产30万台清洁柴油发动机和45万台自动变速器的生产能力。未来,将达到年产100万台发动机、100万台变速器的生产规模。涵盖1.5L、2.0L、2.5L、2.8L、3.0L五个排量柴油发动机,排放率已达到欧IV标准,并具备随时升级到欧V水平的能力。从而为我国柴油车的大范围推广奠定了产能基础。

帝豪EC7 无级变速自动挡 海南锐意登场

本报讯 10月30日,帝豪EC7无级变速自动挡在海南铭智汽车销售服务有限公司4S店举行了隆重的上市仪式,EC7全系7.58万元起,CVT无级变速自动挡车型8.98万元起。除了大气的外观和超高的性价比,帝豪EC7-CVT无级变速自动挡搭载全铝合金带CVVT技术发动机,采用比利时邦奇无级变速自动变速器,拥有国际先进水平钣金油漆工艺,并且整车零配件全球采购,并且按照欧洲五星标准安全设计的五个出众性能让我们记忆深刻。

据记者了解,截至30日下午3点,帝豪EC7-CVT无级变速自动挡在海南上市首日就创造了订购26台的不凡成绩。

过去的一年,帝豪EC7在仅有手动档面市的情况下,出乎所有的市场预期,取得又一个又一个辉煌成绩,在激烈的市场竞争中脱颖而出,成就了自主品牌轿车一个传奇。接踵而至的传媒大奖,节节攀升的市场销量,证明帝豪EC7绝不是一颗流星,而是自主品牌阵营中

未来不可小视的主力干将。

昨天的成就,是今日的起点。从EC7上市之日起,市场上就在热烈讨论其自动挡何时登场,毕竟对于家轿来说,自动挡市场是一个不可或缺的战场,而EC7表现出的卓越品质与良好口碑,让消费者对其自动挡产品有着更高的期待。

帝豪没有让消费者等待太久。2010年9月3日,帝豪EC7系CVT自动挡在上海隆重上市,实现了产品阵容的补强和完善。2010年10月30日,海南铭智汽车销售服务有限公司举行了帝豪EC7系CVT自动挡在海南的上市仪式。

万众期待中,帝豪EC7 CVT千呼万唤始出来。为都市路况打造的帝豪EC7 CVT,适应城市的拥堵道路,满足了消费者快节奏的工作需求,在繁忙的驾驶中解放身心,带来一段又一段轻松且充满欢乐的旅程。一路优越驾驶,魅力与实力并存。瞄准都市人群的帝豪EC7 CVT,定将凭借着得天独厚的优势激烈竞争的中级车市场中占稳脚跟。

嘉华兄弟 96777

爱心捐款热线正式启动

本报讯 近日,岛内最大的汽车经销商集团——嘉华控股集团,在向海南灾区捐款100万元用于海南灾区灾后重建之后,嘉华控股在原有的96777呼叫中心业务的基础上,又启动了一项96777爱心捐款热线业务,呼吁社会各界人士奉献爱心,和海南人民一起,共同努力,重建家园。

嘉华兄弟96777爱心捐款热线,是在原来96777呼叫中心的基础上增加了一项爱心捐款业务。96777呼叫中心原来主要是帮助车主朋友解决一切关于车的业务,并且在今年6月份正式开通,其业务层面涵盖了汽车的买、卖、租、修、改、饰等业务,其旨在通过该系统实现嘉华兄弟全面化、专业化、便捷化、标准化的全岛无差别优质服务,到目前为止,96777呼叫中心都是岛内唯一可以实现四地购车,全岛服务等多项咨询业务的呼叫中心系统。

一个致力于提供优质汽车服务的热

线,增加了如此一个爱心捐款业务,它究竟如何运作,如何让公众相信热线的真实性,就这个问题,记者采访了嘉华控股华南区总裁陆靖先生,他表示“我们之所以开通此项业务,一方面的原因是我觉得这是我们的义务,我们嘉华控股在海南10年以来,受到了海南人民的大力支持,现在海南人民有困难,我们有责任也有义务帮助海南人民;另一方面,我们要借助这个渠道,呼吁社会各界人士,希望通过我们的努力,让更多爱心人士和海南人民站在同一条战线上,恢复灾后重建,这就是我们开通此项业务的初衷。”

同时陆总还表示,凡是通过96777爱心捐款热线捐款的爱心人士,我们的工作人

全新皇冠打动高端用户 销量保持增长势头

本报综合消息 作为一汽丰田旗舰车型,全新皇冠去年底上市后,对中国高级车市场形成强烈的冲击,销量持续保持增长势头,月均销量一直在4000辆以上,据统计,今年1-8月,全新皇冠总销售33271辆,比去年同期增长1.5倍。业内人士分析,全新皇冠除商品和价格的双重优势外,一汽丰田采取了一系列积极的营销措施,提升了全新皇冠的知名度和商品力,并成功唤起高端人群的购买欲望。

官方用车:连续服务三大顶级会议

全新皇冠上市后,凭借深厚的文化底蕴,豪华革新、人性科技的商品魅力,以及多年服务于国内国际重大会议积累的丰富经验和良好口碑,连续入选2010年全国“两会”贵宾车、上海世博会政府接待车、第四届夏季达沃斯论坛官方指定用车。

商品强化:两次强化提升商品魅力

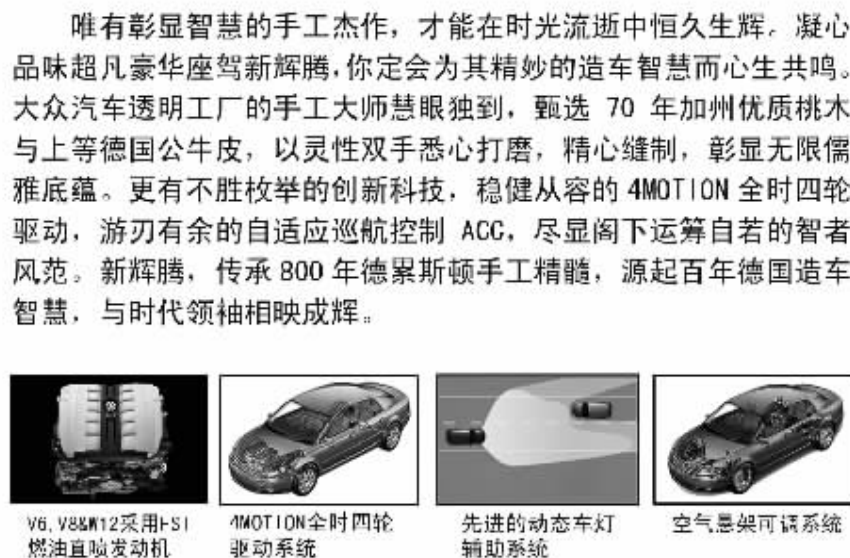
今年4月,一汽丰田应客户要求,迅速推出两款2.5L天窗版车型,使商品体系更加完善,巩固了它在同级车型中的竞争优势。9月初,一汽丰田宣布再次对全新皇冠进行商品强化,在相应级别增加金标、超薄卡片式钥匙、电动式后窗遮阳幕三项配置。

第二次商品强化的具体内容包括:全新皇冠4.3L级别的2款车型增配金色文字标识,突出豪华气势,彰显尊贵地位;4.3L、3.0L、2.5L三个级别中的7款车型增配超薄卡片式钥匙,大小和信用卡相似,可以放在钱包之内,便于携带;3.0L、2.5L两个级别中的5款车型增配电动式后窗遮阳幕,使舒适性和便利性同步提升。

新辉腾,旷世登场。



The new Phaeton 新辉腾 一双手的智慧 一个世纪的传奇



联盟合作伙伴: 侯臣咖啡 (海南华众车主凭行车证在福山侯臣咖啡文化村消费可享受VIP贵宾待遇)

大众进口汽车海南华众4S店 地址: 海口市南海大道113号 贵宾专线: 6683 5118

车之道 唯大众 敬请登陆 <http://www.hn-vw.com>