



QQ 报料:599179009
总第 67 期

浙江车界

3 月号刊

A 叠(1-8 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

1

吉利博瑞:屡获大奖的中国自主品牌

■ 孙莹

吉利博瑞近来屡获大奖,上市不到一年,博瑞所获得的业内重量级奖项已达 50 项。其中,包括最近的 2016 轩辕奖年度大奖、2015 年寰球汽车年度自主品牌、2015 凤凰汽车颁发的中国汽车年度盛典年度自主车奖等等。

吉利博瑞在屡次获奖的背后,是市场销量的稳步提升。从 2015 年 4 月份开始博瑞销量不断刷新着中国品牌中高级轿车的纪录,到 12 月份,吉利博瑞的单月销量已经连续第二个月突破 5000 台的销量,达到 5504 台。

必须说明的是,吉利博瑞市场销量的提升并突破单月销量 5000 台,是在中国汽车市场不景气的环境下取得的。

中国自主品牌一直追求在高端市场的突破,但是,在 2015 年之前,不管是通过推出所谓的高端产品,还是实施多品牌战略,中国自主品牌一直没有本质的突破。

当然,紧凑型市场上,自主品牌已经有车型表现不俗。其中吉利帝豪、长城 H6、长安逸动则是其中的代表。长城 H6 一直居于 SUV 市场的冠军,单月销量突破 4 万辆;吉利帝豪则是中国自主品牌在紧凑型轿车市场中的佼佼者,单月销量突破 2 万辆。而在中高级车领域,我们仍是乏善可陈,唯有吉利博瑞带来暖色。

吉利博瑞是中国自主品牌第一款实现销量稳步提升的中级车型。这是吉利汽车产品力、品牌力提升的结果,更是吉利汽车战略转型带来的效果。博瑞的表现意味着吉利汽车已经在高端市场取得重大突破,也标志着中国自主品牌已经能够捅破中高级车这个天花板。这对于吉利汽车、对于整个自主品牌而言,都具有非常关键的意义。

目前博瑞已经打下了良好的口碑,赢得了市场的尊重,众多奖项的加身即是证明。为什么吉利博瑞会在短短不到一年的时间之内获得市场消费者的高度认可?最重要的原因还是来自于博瑞本身的产品力。

中国自主品牌以往最容易被诟病的就是产品品质。显然,拥有了沃尔沃团队与技术支持的吉利博瑞,在产品品质上已经可以叫板合资公司的产品。

吉利博瑞产品品质的保证也来自于 113 家全球顶级供应商,如法国雷诺、德国博世、美国哈曼、韩国万都、日本千代、上海日精等全球知名供应商,都是吉利博瑞整个采购体系中的一员。

在制造工艺方面,博瑞也以国际一流的产品作为标杆,从技术、工艺、供应和检测等方面,全面确保具有高端的品质。

与沃尔沃一脉相承,吉利博瑞特别强调产品的安全性。

2015 年 12 月 23 日,中国汽车技术研究中心公布了 2015 年度第四批车型 C-NCAP 评价结果。在多款车中,吉利博瑞以 55.8 的总成绩获得“五星安全”认定。此次吉利博瑞以高比分荣获五星安全,力压途胜、新福克斯等合资车型,也创造了吉利“五星安全”家族历史中的最高分。

吉利博瑞安全性能的五星级成绩在于其优良的被动安全与主动安全技术。

在被动安全方面,吉利博瑞整车采用潜艇笼式吸能车身,高强度钢材占整车材质比例的 58%,其中技术细节是超高强度钢板的强度能达到 1400 兆帕以上。同时博瑞高强度钢材采用热成型技术,涉及地板纵梁、B 柱、A 柱等几十处应用。同时,吉利博瑞还配备了同级独有的 7 安全气囊,配合预紧限力式安全带。可以让消费者

放心的是,吉利博瑞被动安全系统的核心供应商是全世界最大的“汽车乘员保护系统”生产商—瑞典奥托立夫。

在主动安全方面,吉利博瑞配置了诸多代表当前汽车行业先进水平的前瞻技术,比如城市预碰撞安全系统、ACC 智能自适应巡航控制、车道偏离预警、并线辅助、自动泊车辅助等。与被动安全系统一样,吉利博瑞的主动安全核心供应商同样来自于著名的世界跨国公司——德国博世。

核心技术上,吉利博瑞也有重大突破。

博瑞的主打车型采用的是一台 1.8T 涡轮增压直喷发动机。这台发动机的最大功率 120kW,峰值扭矩 250Nm(1500-4500 转),其中最大亮点是 1500 转即可达到峰值扭矩。

2015 年 10 月 27 日,吉利汽车自主研发的首款直喷增压 1.8TD 发动机荣获“中国心”2015 年度十佳发动机。“中国心”年度十佳发动机评选,被认为是世界三大发动机评选之一、国内权威的汽车发动机评选活动。

不过,吉利博瑞引起消费者最先关注的还是与众不同的设计。

博瑞的设计开发是由原沃尔沃主管设计的副总裁彼得霍布里操刀,这使得博瑞的整体外形具有一种“豪华运动型轿车”的观感。

同时,博瑞更多借鉴了许多中国古典设计元素,西湖断桥式线条、“华夏回纹”元素点缀等等,都让人眼前一亮。整车近 5 米的车身长度和 2.85 米的轴距,不仅保证了车内充足的乘坐空间,同时也增强了整车气场。这也使得博瑞被称为“大美中国车”。

吉利博瑞的逆袭向上,是中国自主品牌具有划时代意义的大事件。中国自主品牌自此进入到博瑞时代!

品质耀人

极致苛求每一处细节,铸就傲人品质



吉利博瑞
新生代高级动感座驾



吉利汽车
GEELY AUTO

杭州特约
经销商

杭州鼎伦汽车有限公司
销售热线: 0571-81606005
地址: 杭州市江干区秋涛北路226号

杭州远景汽车服务有限公司
地址: 杭州市拱墅区石祥路295号
电话: 0571-88175777

杭州豪帝汽车销售服务有限公司
地址: 杭州市拱墅区莫干山路1415号
电话: 0571-28996655

2016.3.15 星期二(A 叠)

2

版式设计 阳 阳
责任编辑 丁 丁



全新金刚

详情请咨询吉利汽车当地经销商

车界

创新科技 极致舒适 豪华 C 级轿车新奥迪 A6L 璀璨上市



■ 孙望楠

1 月 22 日,作为奥迪 2016 年的首款重磅力作,新奥迪 A6L 暨 S6 在时尚潮流的汇聚地北京三里屯太古里璀璨上市。新奥迪 A6L 率先搭载了创新的双线产品配置结构,并以其尊贵时尚的外观、全新升级的动力组合,以及丰富的科技配置,再度树立了豪华 C 级轿车市场的新标杆,为时代领袖和多元化精英打造兼具舒适和动感的完美座驾。同步上市的新奥迪 S6 性能再度进化,百公里加速仅需 4.4 秒,带来极致的驾驶体验,优雅与动感交融。

“作为中国高档车市场的前驱车型,奥迪 A6L 称雄市场已 27 载。新年伊始,我们用新奥迪 A6L 的震撼上市宣告它的王者归来,同时开启奥迪 2016‘产品大年’的车型攻势。”一汽-大众奥迪销售事业部执行副总经理葛树文表示,“奥迪 A6L 始终与各时代最核心的驱动力保持同步,以进取的精神和不断前行的信念与时俱进,携手时代领袖和多元化精英思考未来、创造未来、引领未来。”

全新外观诠释设计之美 双线结构打造个性组合

新奥迪 A6L 采用全新外观设计,矩阵式 LED 大灯的鹰眼设计理念进一步强化,使其在尊贵气度之外平添一分犀利与动感。鲜明的一体式进气格栅简约而优雅,配以同级独有的擦拭式尾灯,尊贵和时尚尽显。7 种车身颜色和 10 种内饰选择,使新奥迪 A6L 更富年轻个性。

在外观设计之外,新奥迪 A6L 最大的亮点是率先搭载了奥迪创新的双线产品配置结构,大大降低高端装备的配置门槛,使得更多的消费者能够以更亲民的价格选择心仪的高端配置,体验奥迪的领先科技。值得强调的是,以新奥迪 A6L 为开端,奥迪创新的双线产品配置结构将逐步推广到其他畅销车型,最大化满足用户日益多元化、个性化的需求。

1.8 TFSI 发动机 环保与动力兼具

继承奥迪锐意创新和勇于超越的基因,新奥迪 A6L 采用全新升级的动力组合,为用户带来更高效、更强劲的动力感受。新增搭载 1.8 TFSI 发动机的车型,功率达到 140 千瓦,百公里加速缩短至 8.5 秒,油耗也降至 6.5 升/百公里,创造性地实现了 1.8>2.0 的不等式效果,在燃油经济性和强劲动力间找到了最佳平衡



点。同时,接力上一代 2.8 FSI 发动机的 3.0 TFSI 低功率版发动机也更加清洁、高效。多种高效动力组合,与同级最佳的 quattro 全时四轮驱动系统、自适应空气悬架,同级独有的奥迪轻量化车身,以及同级最丰富的驾驶模式选项,使新奥迪 A6L 在任何路况下都能发挥最佳性能,驾乘体验一举超越同级对手。

科技装备全面革新 配置凸显人性关怀

新奥迪 A6L 科技装备全面革新,进一步升级的夜视辅助系统可以更好地保护行人、探测距离更远,最新一代 MMI (MIB II high) 提供多样的信息娱乐功能,更加全面的 Audi connect 新增专属中国用户的定制服务,赋予驾乘者更多操控乐趣。此外,新奥迪 A6L 拥有众多同级独享的内饰配置,如舒适的 5 级力度调节按摩座椅,带给用户贴心备至的人性化关怀。

新奥迪 S6 全面进化 驾驶体验至新高度

同期亮相的新奥迪 S6 实现全面进化,集优雅的车身、尊贵的内饰和澎湃的动力于一身。它搭载奥迪 4.0 升 V8 TFSI 双涡轮增压发动机,百公里加速仅为 4.4 秒。加上 quattro 全时四驱系统及 7 速 S tronic 双离合变速箱的强劲组合,新奥迪 S6 将驾驶体验提升至全新高度。

对未来最好的预见方式就是创造。奥迪“未来属于创造它的人”绝不是一句空泛的口号,多年来,奥迪一直与时代最核心力量同行,持续锐意创新和进取,拒绝止步巅峰,用非凡的产品不断刷新“未来”的定义。





2016 款新帝豪正式上市

■ 孙莹

2015年12月11日,吉利汽车宣布2016款新帝豪正式上市,共推出1.5L和1.3T两种排量9款车型,售价为6.98万~10.08万元。新车在现款车型的基础上,对外观、内饰、配置等方面进行了57项人性化升级。搭载了CarPlay、全新升级ESC电子车身稳定系统及全新研发舒适人机座椅等配置,使整车的品质性能有显著提升,更加迎合80后年轻消费者的用车需求,2016款吉利新帝豪的推出,不仅体现了帝豪产品品质的不断向上,增配不加价的诚意定价也提高了产品市场竞争力,进一步巩固了帝豪在中国品牌轿车中的地位。

人性化细节升级 凸显品质向上

在造型上,2016款吉利新帝豪延续了现款时尚大气、年轻动感的设计风格,并对前脸、车身、尾部等细节进行了优化。LED日间行车灯及后保险杠周边增加吉利家族式回形纹,下进气格栅形状较现款更为隐蔽;车身两侧新增“TURBO”标识,采用全新造型双五辐铝合金轮毂;尾部字标统一为“帝豪”,镀铬条立体化,尾标与镀铬亮条分离……处处细节人性化升级,提升了整车的视觉感受和美观度,彰显帝豪品质向上。

内饰上,新车搭载了全新研发的6向电动调节人机皮质座椅,包裹性更强,座椅型面符合人体生理弧线,背部内凹,增加了15mm的后排腿部空间,极大地提升舒适性;以酷黑为主色调,搭配银色镀铬亮条,高配车型可选装个性化尊蓝装饰条,时尚运动感十足;还有全新豪华软质搪塑仪表台、全系标配厂家原装脚垫、中控锁移至主驾驶侧、车门扶手接触面一体成型等细节,都按照消费者需求进行人性化升级,进一步提升了整车品质。

空间上,2016款新帝豪对储物空间进行了多项人性化升级,中控盖板顺应消费者需求改成储物盒设计,中央通道

水杯架储物空间拓展等,进一步丰富了车内储物空间;前后排头部、腿部的预留空间富裕,完全满足日常使用。

底盘二次优化 更舒适节油

操控方面,2016款吉利新帝豪由英国Prodrive(阿斯顿马丁唯一车辆技术合作伙伴)对底盘二次优化,进行了17项关键评价指标及功能的全方位精细调整,能更好地应对日常行车的坑洼、井盖、减速带等路况,极大提升了悬挂操纵性与舒适性。再加上美国TRW提供的EPS电动助力转向,不管是日常驾驶还是掉头泊位,都能让驾驶者从容应对。

另外,2016款吉利新帝豪搭载了吉利自主研发的1.3T和1.5L两款高效绿色节能发动机,其中1.3T GeTec涡轮增压发动机是吉利自主研发首款涡轮增压发动机,荣获了“中国心”2014年度十佳发动机,爆发力强劲,动力充沛,满足日常所需;匹配六速手动变速器和CVT无级变速器,工信部综合油耗仅5.7L/百公里,有效地实现了动力性和燃油经济性的平衡,带来极致流畅的运动驾驶体验。2016款新帝豪全系车型还能享受3000元节能惠民补贴和购置税减半政策。

搭载 CarPlay+ESC 更智能安全

配置上,2016款吉利新帝豪在智能、安全方面均有进一步提升,全新升级的G-Netlink 3.0吉利智能车载系统,全面提升硬件参数、屏幕升级为电容触控屏的同时,还新搭载CarPlay功能,支持苹果iOS系统手机映射,体验原生态苹果手机互联功能,实现双屏互联,车机反控手机,使用起来更加快捷、方便;组合仪表盘中对行车电脑的清晰度进行提升,新增LED日间行车灯指示灯、超速报警、安全带未系、换挡提醒等功能,增强了便捷性与经济性。

安全方面,除1.5MT最低配外,2016款新帝豪全系车型标配新升级的ESC车身稳定控制系统,此次该系统还扩展了牵引力控制系统、紧急制动辅助、制动衰退补偿三大功能,应对各种路况行车更加安全稳定;TPMS胎压监测系统、CCS定速巡航系统、广角三探头隐藏式倒车雷达+倒车影像、全方位6安全气囊、前排预紧式安全带等配置,也大幅提升安全性能,让驾驶者从容享受驾乘乐趣。

此外,2016款新帝豪采用了超静音NVH座舱,高级隔音降噪材料,以及发动机降噪、高速风噪弱化、各路况吸音降噪、全方位声学封装等多项先进技术的运用,提升整车隔音及声学包,使整车怠速噪音控制在39分贝以内,为用户创造良好静谧的驾乘空间。

85万口碑传承 帝豪只为向上

作为吉利汽车一款重要的战略车型,吉利帝豪上市六年来,凭借良好的口碑和可靠的品质,累计销量突破了85万辆,创造了令业界瞩目的“帝豪速度”和“帝豪现象”,被媒体评为中国品牌向上突围,成功进军中高端市场的典范车型。今年11月份新帝豪销量达21725辆,环比增长8.2%;1-11月累计销量已突破18万辆,同比增长31%,稳坐中国品牌销量冠军,充分展现出了帝豪“只为向上”精神。

此次,2016款吉利新帝豪的推出,落实了吉利帝豪“产品向上”,其中控锁移至主驾驶侧、中控盖板的储物盒设计、ESC车身稳定系统的升级、新增CarPlay功能等改进点,正是专注倾听了85万消费者的心声,充分考虑了消费者的使用习惯及安全,按照消费者的需求进行了人性化升级,体现了吉利帝豪对产品品质的不断向上追求。基于6年85万用户的良好市场口碑传承,及“只为向上”精神的引导,以及增配不加价的诚意定价,相信2016款新帝豪将会延续辉煌走向新高度,以致臻品质为消费者带来足具诚意的轿车选择。

杭州特约
经销商杭州鼎伦汽车有限公司
销售热线: 0571-81606005
地址: 杭州市江干区秋涛北路226号杭州远景汽车服务有限公司
地址: 杭州市拱墅区石祥路295号
电话: 0571-88175777杭州豪帝汽车销售服务有限公司
地址: 杭州市拱墅区莫干山路1415号
电话: 0571-28996655



吉利博越

详情请咨询吉利汽车当地经销商

主动安全随时介入 被动安全有备无患

东风标致 408“安全神车”当之无愧

■ 逸春

春风送暖,百花争艳,又到了一年一度的春游踏青旺季。

全家人自驾出游,其乐融融之余,安全问题必然首当其冲。

如今的中国,家庭用车已如自行车般普及,品牌林林总总,车型琳琅满目,要在这众多的品牌和车型中,真正筛选出一款造型满意,价格合适,配置齐全,而安全性能又首屈一指的,确实也非易事。

今天,我们就向大家来推荐一款这样的家庭用车,他就是东风标致旗下的中级轿车 408。

说起东风标致 408,大家肯定熟悉得不能再熟悉了。

江苏卫视大型原创明星夫妻真人秀节目《为她而战》开播以来,热度持续走高,明星伴侣挑战逐步升级,蔡少芬、张晋夫妇,鲍蕾、陆毅夫妇,李湘、王岳伦夫妇……每个人心中都有自己的国民 CP,都有属于自己的那款“男神”。去年 4 月,东风标致 408 作为指定用车频频亮相,“全能男神”助战《为她而战》的同时,也迎来了自己的“质检”,并以优异表现在 C-NCAP 碰撞测试中斩获五星佳绩,尽显“3D Safety 三维安全”的男神本色。

东风标致 408 的安全亮点是着力于以预防安全为主,主动安全随时介入、被动安全有备无患的“3D Safety 三维安全”,全方位的安全保障固若金汤,C-NCAP 超五星佳绩自然实至名归。



作为神龙公司引进全新 EMP2 模块化平台后的首款产品,东风标致 408 大幅度提高了高强度钢的使用率,整车接近 70% 使用超高强度钢,最高强度可达 1600Mpa,并且采用了更加先进的结构及焊接工艺,有效地保证了车身强度。超高强度钢板的使用,在有效抵御、分散外力侵袭的同时,还有效地降低了车身重量,安全保护、燃油经济两不误。

408 前防撞梁、前纵梁及副车架采取了特殊吸能设计,碰撞后前防撞梁吸能盒完全压溃,引擎舱溃缩。高效吸收动能车身对撞击产生的冲击力进行合理的吸收,并将其分散至车身各部位骨架,使驾驶室变形减到最小,确保驾乘人安全。约束系统方面,408 全系标配 6 安全气囊、ISO FIX 儿童安全座椅接口,以及前排安全带提醒装置,从驾驶习惯、儿童安全及高速操控稳定性能等方面提供了更高的驾乘保障。此外,408 全系标配六安全气囊,带预张紧及限力功能安全带等配置,确保在碰撞过程中对车内每位乘员头部、颈部、胸部及腹部最大程度的保护,将伤害降至最低。

正如《为她而战》中的全能男神,东风标致 408,同样有着出色的防患能力,通过日常行车中的预防安全,提升驾乘的愉悦感受。

东风标致 408 搭载了同级领先的 ESP9.0 电子稳定系统来提升产品主动安全性,更配备了穿透力强、照射范围更广的全 LED 大灯,解决并线危险的盲区探测系



统,随时了解车胎状态的胎压监测系统,前后雷达、倒车影像、HAS 坡道辅助……等全面的预防安全措施。

东风标致 408 即封“男神”,靠的绝不仅仅是一副帅气的外表,更是由内而外的修为,是一份踏实可靠的安全感带给人的信赖。据悉,东风标致 408 自上市以来,凭借领先同级的技术和过硬的安全品质,迅速跻身中级车主流阵营,目前销量已顺利破万,深得消费者信赖。而 2015 年度又荣获了 C-NCAP 五星级安全殊荣,这是东风标致卓越的安全传承、严谨的造车理念的又一次体现。

东风标致 408 不仅在安全方面面面俱到,口碑卓越;且在高效动力、节能减排方面也是配置领先,颇有建树。

随着售价为 151700 元的东风标致 408 1.2THP 自动豪华版车型的上市,标志着 PSA 标致雪铁龙集团的最新研发成果——1.2THP 涡轮增压直喷发动机正式登陆中国市场,东风标致 408 由此成为第一个全系搭载“T+STT”的中级车。它以创新高效的 1.2THP 涡轮增压直喷发动机,强势进军中级车小排量涡轮增压发动机动力市场,“小 T 大作”引发中级车市场新一轮高效、经济、环保动力的发展潮流。东风标致 408 的 1.2THP 自动豪华版车型不仅拥有“All in One 集成触控”、“3D Safety 三维安全”卓越的产品力,更以“效”傲同级的“T+STT 高效动力”,持续扩大在主流中级车市场中的领先优势和牢固地位。

1.2THP 涡轮增压直喷发动机与成名已久的 1.6THP 发动机技术同源,排量虽不大,劲头却不小,以 136 匹最大马力、230N·m 最大扭矩,实现了比肩 2.0L、1.4T 的动力输出水平;408 的 1.2THP 车型零到百公里加速仅为 9.7 秒,与同门 1.8L CVVT 车型相比快了 0.5 秒,尽显涡轮增压发动机爆发力强的优势;1.2THP 发动机同样搭配 Stop-Start 发动机智能启停系统(STT),更迎来了 5.2L 的超低百公里综合油耗,呈现出高性能、低油耗、超平顺的全新动力感受,“小 T 大作”实至名归。

在上市同期的媒体试驾中,408 的 1.2THP 车型展现出远优于相近排量车型的高效动力表现,博得一致认可。相较同级别自然吸气发动机车型,1.2THP 的爆发力更强,油耗更低;与同级别中主流涡轮增压车型相比,1.2THP 发动机采用了轻量化的全铝合金缸体,缸内高压直喷以及双 CVVT 连续可变正时、轻质涡轮等技术,动力介入更快更及时,并进一步降低了油耗,特别值得一提的是,1.2THP 发动机还应用了特殊的平衡轴技术,有效减少运动振动,首次采用内置湿式正时皮带系统等多项革新技术,运行噪音更低,营造出驾驭感受的全新“静”界。如此高性能、低油耗、超平顺的表现,给 408 带来了更加高效、节能和环保的全新驾驭感受。

“T+STT 高效动力”“效”傲车坛,东风标致 408 全系高效节油表现让竞争对手望而生畏,提前步入油耗“5”时代。“All in One 集成触控”“智”领四方,让智能行车随心所欲,安全无虞。9.7 吋超大触控屏幕包罗空调系统、通讯、多媒体、行车辅助等多项强大功能,指点科技,享受丰富智能驾驭体验。EPB 电子手刹,高度自动化,实现高度的安全和便利。“3D Safety 三维安全”,不止化危为安,更是防患未然。东风标致 408 以胎压监测敏锐察觉胎压异状,步步了然于心;HAS 坡道辅助,松开制动踏板仍能保持 2 秒静止,令坡道如平坦大道;ESP 9.0 高度整合 ABS、EBD 等多种先进功能;6 安全气囊,带来天衣无缝的安全防护,更有 1600Mpa 超高强度钢及 HLE 高强度度车身结构,身置何境都是安然“逸”境。

随着“全能男神”的形象深入人心,东风标致 408 以月均销量近万的成绩稳居细分市场主流阵营,市场和口碑持续走高。凭借领先的智能安全配置、越级品质以及对中级车市场的准确把握,东风标致 408 无愧为中级车新纪元的开创者。

强悍的产品实力不仅赢得了消费者的认可,同时也让东风标致 408 成为众多业内人士极为推崇的车型之一,更斩获了年度多项权威媒体车评大奖。





四大核心体验彰显“现代豪华”新内涵 全新 BMW 730Li 即将登陆杭州



■ 武庆斌 王玲玲

全新 BMW 7 系创享品鉴沙龙活动 3 月 18 日携 7 系最新车型——全新 BMW 730Li 领先型和豪华型正式登陆杭州。全新 BMW 730Li 拥有 10 余项细分市场的独创科技。Carbon Core 高强度碳纤维内核车身、无线充电、触控式导航系统、手势控制系统、智能触控钥匙、智能后排触控系统、自适应驾驶体验控制系统以及迎宾光

毯等均为 BMW 730Li 的标准装备。同时,全新 BMW 7 系各车型的丰富的选装范围也成为同级之最,彰显了“现代豪华”新的内涵:创新、互联、可持续与个性化。

此次全新 BMW 7 系创享品鉴沙龙活动,在为客户带来全新 BMW 730Li 两款车型的同时,还将通过丰富的多媒体展示及专业的讲解,向客户全面介绍 BMW 7 系的创新历程,体验全新 BMW 7 系的各项独创科技,并通过深度试驾全新 BMW 7 系的多款车型,全面感受超

凡的驾驶乐趣以及宝马对“现代豪华”的全新定义。

超凡的驾驶乐趣一直是客户选择 BMW 7 系的一个重要原因。作为一款大型豪华轿车,全新 BMW 730Li 拥有卓越的驾驶体验,Carbon Core 高强度碳纤维内核车身是汽车制造史上的里程碑,有效降低了车身重量,提升了扭转刚度,带来更优异的操控性和安全性。全新 BMW 730Li 配备了采用 BMW TwinPower Turbo 涡轮增压技术的全新汽油发动机,拥有 190 千瓦(258 马力)的最大功率和 400 牛·米的峰值扭矩,从 0 到 100 公里每小时的加速时间仅为 6.3 秒,较前代提升 16%。全新 BMW 730Li 搭载 8 速手自一体变速箱,百公里综合油耗仅为 6.3 升,较前代降低 28%,在动力与燃油经济性之间实现了最佳平衡。

全新 BMW 730Li 对乘坐感受的考虑同样无微不至,标配的前后轴空气悬挂可自动调节车身高度,动态减震控制系统让车辆在颠簸路况也能稳若磐石,前后排舒适型座椅让驾乘者的旅途变得无比惬意。此外,智能触控钥匙、全彩平视显示系统、星空全景天窗、迎宾光毯、手势控制等高端配置也让全新 BMW 730Li 车型傲然同级。

全新 BMW 7 系为时代创变领袖而生,是他们价值与梦想的有力表达。在这个新时代,豪华的定义是可持续性、数字化和互联互通,全新 BMW 7 系为其设立了基准,完美呼应了中国客户的期待。全新 BMW 730Li 车主享有 BMW 7 系专属尊贵服务,例如售后接送或代步车等出行机动性服务。此外,BMW 互联驾驶也为全新 BMW 7 系车主带来特别礼遇,提供 BMW 互联驾驶增强套餐组合三年免费和导航地图三年免费更新服务。

详情请致电当地 BMW 授权经销商或致电 BMW 客户服务热线 400-800-6666 详询。

郑州日产锐骐兴业版杭州萧山上市

■ 望楠

2 月 27 日,郑州日产锐骐兴业版在浙江友佳萧山专营店上市,众多客户共同见证了此次上市。新上市的锐骐兴业版售价 8.68 万起,至此,郑州日产锐骐皮卡家族又添一名新成员。

传承郑州日产卓越品质的锐骐兴业版(ZD28),以朴实的形象和低廉的价格推出。锐骐兴业版车型全部导入日产全球同步技术和质量管理体系。ZD28 系列发动机源自成熟技术平台,采用 BOSCH(博世)电控高压共轨技术,最大功率 85kW,最大扭矩 260N.m。整机零部件通用化高达 60%,备件价格低,全国服务网点共有近 2700 个,极为便利。过硬的性能和便捷的服务网点使该车型能够更加广泛地适用于城市、乡村等各种复杂的使用环境。

此外还推出的锐骐新一代赛事版,它是锐骐家族的巅峰之作,是锐骐皮卡家族历经数界越野赛事的结晶。赛事版搭载着 ZD30 柴油 3.0T 发动机,执行 NISSAN 全球统一技术、生产、品质管理标准,其最大功率 96/3600KW、最大扭矩 280/3200N·m,强悍的性能保证了车辆的强劲动力输出,并在原有锐骐新一代的基础上追加了越野精品套件,简约粗犷地勾勒出一副全情激昂的越野风尚。同时在安全方面,增加副驾驶安全气囊,使

被动安全性能进一步提升,以高品质的驾乘感受和完备的安全性为驾乘者提供了全天候出行保障。

靓丽的舞蹈表演更为这场活动增添了亮色,而郑州日产的传奇故事更加绚丽多彩。

中国越野拉力赛及环塔拉力赛的五连冠;两次攀登“沙漠珠峰”并不断刷新着世界纪录,锐骐皮卡以卓越的冠军品质和传奇的赛事成就,不断刷新着人们对中国皮卡的认知,对冠军的诠释。锐骐皮卡超越了皮卡的意义,强悍的性能赋予了皮卡新的使命,为用户开启了皮卡时代的无限可能,相信锐骐皮卡新一代赛事版和锐骐兴业版(ZD28)必将征服更险峻的路程,载着每一个奋斗者的梦,一同践行“相信 相伴 相成就”。



丰富的礼品和有趣的互动游戏更是让来宾们不虚此行,真正让他们高兴而来,满意而归。承载着郑州日产满满的关怀,在这个周末给大家带去欢乐与惊喜。“敢奋斗·敢成就”郑州日产锐骐赛事版 ZD28 上市发布会在浙江友佳萧山专营店圆满结束。



中级车市场再添大将 领动九城市路演登陆杭州

■ 苏晨 康文静

3月4日,北京现代经典品牌 Elantra 系列的顶级产品——领动,在杭州启动“领动天下,巅峰出师”新车推介会,拉开了在全国兵分三路的九城市“路演”序幕。与以往不同,这次推介会更加 OPEN,在整个推介会中的科技互动体验和鉴赏活动中增加了参与者点评环节,任何一个参与者都可以化身那英、周杰伦、汪峰那样的中国好声音导师,根据自己的试驾感受为领动打分、写评语。

敢这样做足见北京现代对领动的信心。高调自然有高调的资本,Elantra 系列产品自面世以来,就以其颜值高、品质稳定、配置丰富等特点赢得众多消费者青睐,成就了北京现代在中级车市场的领先地位。领动作为 Elantra 系列的全新一代产品,不但传承了家族优秀基因,更融入运动、前卫的设计元素,无论是在造型设计、动力技术,还是科技配置上都有了革新性的改变。它定位为“领新一代动感座驾”,由当红实力派明星胡歌倾情代言,是专为“有个性、有主见的领新一代”打造的一款兼具经典与创新的精英中级车型。

精制、动感的领动延续了流体雕塑 2.0 设计理念,在保持上一代车型动感形象和特征的同时,又增添了宽体轿跑“Low & Wide”、“静中有动”的设计元素,更以同级最宽的车身与超长轴距,为驾乘营造了宽敞舒适的空间。

出色的外观设计虽然抢眼,但是最打动人的还是领动配备的 1.6 升自然吸气与 1.4T 涡轮增压两款直喷发动机。其中,1.6L 直喷发动机是同级竞品中唯一配备直喷技术的自然吸气发动机,功率高达 95.3Kw,匹配 157N·m 的峰值扭矩,0-100Km/h 的加速时间仅为 10.8 秒,为用户带来畅快的驾驶体验。1.4T 涡轮增压发动机则是现代汽车最新技术在量产车型上的首次应用,匹配 7 速双离合变速器,形成黄金动力组合,带来 210.8N·m 峰值扭矩,0-100 公里加速时间为 10.26 秒。两款发动机在提供出色驾驶乐趣的同时均兼顾了燃油经济性,百公里油耗分别为 5.9 升、5.5 升。

除了惊艳的造型和出众的动力性能,领先的智能科技配置也是领动傲视同级的资本。同级独有的座椅记忆、副驾电调座椅、前后排座椅加热/通风等越级舒适配置,为用户带来全方位的舒适体验。不仅如此,领动还率先于同级竞品配备了后备厢智能开启功能、首次同时支持苹果 Carplay 和百度 Carlife 两套智能手机互联系统等装备,为用户带来超前的科技体验。

外形靓丽,内涵丰富并不是领动傲骄的绝对条件,领先同级的主、被动安全才是领动超越潮流的前提保障。除配备 ABS+EBD、ESP+ASR、正副驾驶安全气囊等传统主被动安全配置以外,领动还搭载了 AEB 自动紧急制动系统、BSD 盲区监测系统、膝部安全气囊、L 型侧气帘等越级安全装

备,打造出同级竞品中最为全面的整车安全保护能力。

值得一提的是,AEB 自动紧急制动系统多出现在中高级、豪华车中,在中级车中很少应用,该系统可有效识别前方车辆或较大尺寸障碍物所导致的安全隐患,能够实现自动制动刹车。此外,面积高达 53% 的热成型与超高张力钢板,也进一步为整车安全性能做出了保证。

广州车展亮相以来就备受关注的领动,在今年 1 月的西双版纳媒体试驾活动中,更获得了专业媒体的一致好评。此次九城市路演更是令消费者能够在试驾过程中深度体验领动的魅力。活动中除安排了常规的试驾环节,还设置了“巅峰时刻”机械臂旋转体验、电子模型互动体验环节,让参加者可以尽享人车一体的乐趣。同时,针对领动“LDWS 车道偏离”、“AEB 紧急自动刹车”、“智能启停系统”等核心技术也有专门的体验科目。

为了展现领动的实力,北京现代可谓做足了功课。如今万事俱备,只等你来指点江山。另据悉,目前领动已正式下线进入预售模式,消费者到店即可试驾预定。

随着中国车市进入增速放缓的新常态,中级车这一细分市场竞争也愈演愈烈,这款 Elantra 家族的新旗舰能否青出于蓝而胜于蓝,在中级车市再领风骚,我们拭目以待。



东风标致 408

同心同行 标新致远
MOTION & EMOTION



301

307

308

408

508

2008

3008

浙江康桥 0571-88028111

杭州和淘 0571-82607222

浙江康诚 0571-88769000

元通森美 0571-86435555



堵车还能省油？ 细数卡罗拉双擎的省心之道

编者按：一边是国家日益强调的节能减排，保护青山绿水；一边是我国纯电动车制造的核心技术等待突破；那么，在这重重矛盾之中，有没有一条捷径可走呢？既能符合国家节能减排政策，又能保护好青山绿水，更能提前享受新能源汽车所带来的种种好处？

近期，已有不少汽车圈内的资深行家一再提出，丰田汽车研发多年并已付诸实施的（油电混合）双擎汽车，就是我国汽车从燃油逐步走向新能源的一个颇为理想的解决方案。既能大幅度节能，又能大力度减排，更不需要随时充电，真是一款节能减排又方便的好车。据悉，天津已经对购买双擎汽车实施优先上牌政策。

一汽丰田的卡罗拉双擎，就是这一产品的代表。



■ 刘欢

春节假期结束，大家都纷纷回到了工作岗位上，整个城市生活也逐渐步入正轨。对于上班族来说，上班的日子刚刚开始便已经难熬起来，除了要跟假期后遗症带来的疲倦抗争之外，“上班堵车”也如期上线了。世界上最遥远的距离不是生与死，而是单位就在你眼前，你却还要等5个红灯。

面对拥堵时老板客户的催促已经够让人心塞的了，而不断飙升的油耗数据又给你来了一记狠狠地重拳，堵车费时又费钱，不禁让人心生感慨：这日子还能不能过了？

不要因为堵车就对生活失去了信心，生活给你关上一扇门，就会给你打开一扇窗。确实确实就有这样的神车，不需要你改变驾驶习惯，堵车时还能帮你省下不少油钱，而且越堵越省，堵车不堵心！而且性价比之厚道绝对超越你的预期，这样的好事别告诉我你不知道。

“越堵越省”，这不是开玩笑

听说过风靡全球的丰田混合动力技术吗？几经周折终于来到你我的身边，今天说到的这款神车就是搭载了丰田先进的混合动力系统的卡罗拉双擎。这套混合动力系统居然能够将发动机和电动机两套动力有机地进行组合、协同工作，从而实现超越你想象的卓越动力性能、良好的燃油经济性与环保性能。

作为一款混合动力车型，卡罗拉双擎自带的省油绝招肯定不必赘述，4.2L的百公里油耗就是最好的佐证。但你们可能不知道的是，卡罗拉双擎在起步时或低速行

驶等状态下，发动机选择“休息”，能够仅靠电动机行驶，平顺、安静且不存在排放与油耗。当卡罗拉双擎减速或者刹车踏板被踩下的时，此时会带动电机发电，能够将减速或者制动产生的能量储存在混合动力蓄电池中，为混合动力蓄电池充电，进而转化为可用于行驶的能量，它们之间的配合可谓天衣无缝。

在城市道路行驶时，面对拥堵的路段，卡罗拉双擎起步时减少发动机运转，自然省了不少油。堵车总会有的，但我们可以选择一辆正确的车，堵车的时候再也不用看着蹭蹭上涨的油耗而心塞。

混合动力蓄电池，可帮大忙

在卡罗拉双擎低油耗、低排放、省时、省心的背后，有一个默默付出的功臣，不用多说，就是它搭载的这款源自丰田的混合动力蓄电池。

别小瞧了这块看似笨重的大家伙，这可是丰田工程师们智慧的结晶。从1997年丰田推出第一款混合动力汽车一代普锐斯到现在，搭载丰田混合动力蓄电池的混合动力车型已经在全球创下了800万的销售成绩。让人放心的是，这800万辆混合动力汽车中，没有一辆车的故障是因为其搭载的混合动力蓄电池引起的，多年来的技术认可造就了丰田在混合动力领域的绝对地位。

卡罗拉双擎搭载的混合动力蓄电池采用的是镍氢蓄电池，电池功率密度高且重量轻，同时稳定性特别好，无需外部充电，更不用定期更换和特殊维护，使用寿命与整车等长。此外，这套混合动力蓄电池还具备自我保护功能，会通过车载电脑随时监控是否有漏电现象，当遭遇极端情况，比如发生了碰撞等事故时，电脑会自动

切断电源，高效又安全。

有人对卡罗拉双擎搭载的这款混合动力蓄电池进行过实验，在经历高温、高压、水淹、火烤、钻孔等各项惨无人道的折磨之后，这款混合动力蓄电池仍然能正常运转，并没有发生爆炸、着火等令人担心的安全问题，为消费者解决了许多后顾之忧，值得表扬。

上下班途中，公路堵得像一个停车场，为了梦想，生活还在继续，堵车也会继续，虽然堵车总是让人觉得心烦，但是有了卡罗拉双擎的陪伴，就能够在生活的拥堵中赢得一份舒心 and 自在。



车界





吉利汽车
GEELY AUTO



杭州特约 经销商

杭州鼎伦汽车有限公司
销售热线: 0571-81606005
地址: 杭州市江干区秋涛北路226号

杭州远景汽车服务有限公司
地址: 杭州市拱墅区石祥路295号
电话: 0571-88175777

杭州豪帝汽车销售服务有限公司
地址: 杭州市拱墅区莫干山路1415号
电话: 0571-28996655



QQ 报料:599179009
总第 67 期

浙江车界

3 月号刊

B 叠(1-8 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

1



■ 王丽晴

在浙江杭州滨江区吉利汽车销售公司总部,浙江吉利汽车集团副总裁、销售公司总经理林杰正在给全国经销商召开 2016 年商务大会,这也是林杰在出任吉利汽车销售公司总经理一职后,主持召开的第二次全国商务大会。

对比先前一次,林杰此时的心境已完全不同。同样是一年一度的大会,台下坐着的依旧是同一批人,但对比前后两届,让他明显感受到大会的氛围和大家的心情完全不同,从起初怀疑的眼神到如今明确的方向和坚定的信心,这种变化和体会让他难忘。

林杰知道,经过 2015 年的“磨合”,他的经销商伙伴们和销售公司同事们,在内心已经融合在一起,在行动上步伐更加统一。新年伊始,吉利汽车和他们一起共同迈开步伐冲向目标。今年 1 月份吉利汽车月销突破 6 万辆,再次新高,实现了迈进新一年的良好开局。

破局·融合 产品力提升开拓新局面

2014 年底,林杰正式出任吉利汽车销售公司总经理并开始主抓销售,面对那段特殊时期,林杰坦言,困难和挑战兼具,吉利汽车 2014 年销售数据不甚理想,各地经销商之间也有许多声音。

为了协调经销商之间的关系,林杰成立了专门的渠道委员会,制定相关的规章制度。一旦经销商之间有任何无法沟通的矛盾,就让渠道委员会出面协调,与每个经销商们进行面对面的沟通。出现问题则解决问题,这也是林杰过去多年在售后服务管理岗位积累的成功经验。

事实证明,林杰这种相对“柔和”的处理方式,在解决经销商关系这件事上成效明显。对于这一点,杭州远景总经理方文海深有体会。作为一家运营超过 10 年的吉利老经销商代表,去年一年,该店销量接近 3000 台,同比 2014 年增长 70%,方文海直言:“前几年,经销商之间的矛盾非常大,尤其是一个吉利品牌战略调整实施初期,经销商们坐下来就感觉是来分地盘,抢资源的。有段时间大家日子都不好过,无心经营市场。后来在吉利成立渠道委员会后,吉利对经销商关系这一块做了很多实事,通过制定规章制度来平衡经销商的利益关系。现在,经销商们都比较和谐,心齐了事情就好办了,所以去年大家的日子都比较好过。”

在理顺了经销商关系后,林杰开始带领团队围绕打造吉利产品力上下狠功夫。而这一切也是围绕吉利集团“造老百姓买得起的车”,到“造最安全最节能最环保的好车”,再到如今“造每个人的精品车”,这一整体战略转型而展开。

“一款中国产品要打动中国消费者,首先就要有产品力,如果没有产品实力和产品卖点,是无法与合

牌抢占市场的。”在说到产品力这一点,林杰语气坚定,“其现在消费者购买吉利汽车是非常划算的,因为我们现在是在用好的产品来塑造我们的产品力。在同一价位产品的品质上,吉利汽车不会输给任何合资品牌,很多功能甚至还高于它。”

吉利对于提升自身产品竞争力的不断追求以及吉利博瑞的面世和优异表现佐证了林杰的判断。据最新数据显示,2016 年博瑞 1 月销量再创新高高达 6001 台,环比增长 9%,连续数月夺得中国品牌中高级轿车销量桂冠,销量超过了丰田锐志、大众 CC、标致 508、马自达阿特兹等合资车型。在 B 级轿车市场不断走冷的背景下,博瑞不断上演逆势热销局面,足以证明这款车的产品实力。

在理顺了经销商之间的关系,同时用产品实力打开市场局面后,林杰的吉利破局之路也由此打开了。

年轻·活力 品牌塑造为大众点赞

好的产品才会形成好的品牌,有了好的品牌,产品的溢价能力才会提升。在林杰看来,在打造“每个人的精品车”的路上,同时还需要让更多的人来了解和认识吉利品牌和吉利汽车文化。

过去的一年,在一个吉利的品牌战略下,林杰带领团队举办了一系列接地气和有影响的活动。针对时下流行的互联网+营销传播,吉利汽车在体育赛事、社会公益以及娱乐等领域全面开花。可以毫不夸张地说,2015 年,汽车活动中来自吉利的“声音”也是格外嘹亮。

去年,吉利赞助 2015 年向上马拉松中国公开赛,这是国内唯一官方授权的垂直马拉松全国性赛事。7 月从北京正式开赛,历时两个月,相继在八个城市举办分赛,共吸引包括帝豪车主和媒体跑团在内的数万人报名参加,包括李晨、唐嫣、谢娜等在内的 50 多名明星参与领跑。

“作为民营企业,吉利也是从无到有,在生活的路径上也是靠自我的奋斗和拼搏一步步上来的,这就是向上的精神。”在说到 2015 年吉利对外营销活动中,林杰这样说,“包括签约国家游泳队在内,这些活动的开展,在取得一定的社会影响力的同时,也让吉利跟用户有了更多的沟通方式。”

通过这一系列活动的推出,吉利的好感度在不断往上提升,也让更多的年轻人感受到了不同的吉利文化。

杭州小伙小宋是一名吉利博瑞的新车主,在拥有这款车不到半年的时间里,他已经参加了好几次博瑞的大型活动,比如“巡美中国”杭州地区的拍摄活动。这些活动的参加,也让他对吉利这个品牌有了更多的认识。

在被问及为何选择吉利博瑞这款车时,他说,在对比了好几款合资品牌车型后,一方面觉得博瑞的性价比更高,另一方面在自身参与了吉利几次文化之旅活动

林杰:全面进军 SUV 市场 吉利汽车新一年将持续发力

近年来,自主品牌发展迅速,通过不断提高自身技术水平与产品体系,很大程度上改变了大多数消费者对于自主品牌产品的固有看法。自主品牌销量的快速提升,市场比重的不断增加,品牌影响力的日益俱增,也让一批自主品牌在近两年的市场表现格外显眼。

其中,以吉利汽车为例,吉利在 2015 年全年累计总销量达到 509863 台,同比 2014 年增长约 22%,增幅明显,完成并超越年初定下的年累计销量 45 万台的目标。可以说,在 2015 年国内汽车市场整体不景气的大背景下,吉利汽车取得了优异的成绩,对于这份令人眼红的成绩单,外界也用“吉利现象”来概括吉利过去一年的市场表现,为大家来讲述吉利汽车过去一年快速发展背后的故事。

后,感觉它是一个非常积极向上的品牌,他愿意体验吉利的新产品。

对于像小宋这样的年轻人,不是个例,代表了吉利汽车产品对年轻人的吸引力在不断增加。

挑战·希望 2016 年还将持续发力

吉利虽然从浙江起家,在被合资品牌牢牢占据的浙江市场,却从来不是吉利汽车的销售主战场。但是,情况似乎开始有所改变。

2014 年吉利在浙江地区总销量为 1.96 万台,2015 年的总销量为 3.1 万台,同比增长 62.4%。这样的变化源自哪里,林杰说,“现在的消费者买自主品牌,不是代表他们消费能力弱,而是代表了他们消费观念的一些转变”。

“因为现在的消费者都是比较自信的,尤其是年轻的消费者。这也是为什么博瑞这款车在上市之后,会有一大批 90 后车主的原因。”林杰补充说,“他们是真正认同这款车才会最终选择它,这是一种个性的选择,也是自己主观想法的选择。”

提升产品性价比,全面对标合资产品,与合资品牌正面竞争,这是吉利汽车对第三代产品的定位,也是林杰接下来工作的重中之重。

“如果没有很好的质量做口碑,2015 年所表现出来的销量上的逆势上扬是不可能实现的,所以接下来我们依旧需要去积极吸纳用户的意见进行产品的开发,认真造车才能形成良好的用户口碑,好的产品才会有好的市场。”林杰这样说道。

据悉,2016 年将会是吉利产品的爆发年,在 AO、A、B、SUV 级领域都会有多款新车推出,比如博越、NL-4、全新金刚、2016 款新远景、帝豪 GS(跨界 SUV)、全新帝豪(FE-5)等都将陆续上市,巩固吉利汽车在轿车领域的领先优势的同时,通过博越、帝豪 GS、NL-4 等 SUV 车型,全面发起向 SUV 市场进军的号角,今年也将是吉利 SUV 战略发展的新纪元。此外,吉利汽车在 MPV 方面未来也将规划多款产品。

小结

通过走访吉利汽车、走访吉利经销商以及最普通的消费者,我们发现 2015 年国内车市的吉利现象绝不是偶然。吉利汽车团队通过经销商渠道整合、车主满意度提升、产品核心竞争力塑造以及精彩的市场营销活动等一系列举措,在围绕回归“一个吉利”品牌战略上不断探索同时迸发强劲力量。

2016 年吉利汽车将会表现如何?是否还能继续上演“逆势上扬”的表现?这样的“吉利现象”还会延续多久?……虽然现在下定论还为时尚早,但从吉利汽车新一年的计划中看到了前进的力量,2016 年吉利现象能否延续?就让我们拭目以待。

2016.3.23 星期三(B 叠)

2

版式设计 阳 阳
责任编辑 逸 春



全新金刚

详情请咨询吉利汽车当地经销商

车界

美国固铂轮胎荣获 2015 年度优良设计奖

■ 宋婕 李克

“全球 SUV& 越野轮胎大师”美国固铂轮胎日前宣布，旗下 4 款产品荣获芝加哥雅典娜建筑与设计博物馆和欧洲建筑艺术与都市研究中心联合颁发的 2015 年度优良设计奖。

据介绍，“优良设计奖”是世界上最负盛名、历史最为悠久的设计奖项之一，评选标准包括产品创新设计、创新技术、外观、材料、建筑、概念、功能、节能环保等，参选作品分别来自欧洲、亚洲、非洲及南美和北美。此次固铂旗下获奖的 4 款产品由全球 47 个国家的几千件参赛作品评选而出，分别是固铂美国研发设计的 DISCOVERER STT Pro 和 DISCOVERER SRX，以及位于中国昆山的固铂亚太研发中心独立研发和设计的 DISCOVERER UTS 和 WM ICE 100。

“这次四款产品荣获优良设计奖，再次表明了固铂致力于为消费者提供优质产品与服务的承诺。”美国固铂轮胎负责全球研发的资深副总裁 Chuck Yurkovich 表示，“固铂的产品表现在全球不断收到积极反馈，我们为生产创新优质产品所付出的努力得到了各方认可。”

本次获奖的四款产品中，新一代极限越野轮胎产品 DISCOVERER STT Pro 与专为满足高端 SUV 与 CUV 用户需求设计的 DISCOVERER SRX，是固铂美国研发设计的重要明星产品。DISCOVERER STT Pro(中译名：“越野宗师”)系列于 2015 年 7 月在美国市场首发，2015 年底完成在中国首轮媒体测试并反响热烈，已在中国市场正式上市。固铂独有的 Armor-Tek3 三重盔甲科技，以及其强大的排泥、攀爬和排石技术，使得 STT Pro 不管是面对深泥潭、坚硬的岩石还是各种极端越野挑战路况无可阻挡，令人叹服。同时，Discoverer STT Pro 的公路性能同样出色，其轮胎胎面运用了全新的硅胶配方，可增强日常交通的湿地牵引力。

另外两款获奖产品，旗舰型超高性能 SUV 轮胎 DISCOVERER UTS (中译名：“征服者”)和乘用车冰地胎 WM ICE 100 (中译名：“驭冰”)由位于中国昆山的固铂亚太研发中心设计研发。

征服者 DISCOVERER UTS 专为中国市场高端 SUV 研发，是固铂首款湿地抓地力达到欧盟 1222/2009 标签标准 A 等级的超高性能 SUV 轮胎，同时滚动阻力达到欧盟标准 C 等级认证，行业领先。DISCOVERER UTS 集优越的驾驶操控感与完美的工艺鉴赏于一身。其钻石切割花纹提供适时动态的抓地力，让车主享受随心驾驶的驾驶体验。4 宽 2 细花纹沟排水更快，借鉴中国古典建筑智慧的“飞檐式”内侧花纹，极大的提升了轮胎的排水性能。DISCOVERER UTS 采取欧洲定制橡胶，极限硅含量配方使能量转化提高一倍。该款轮胎还采用了固铂 MCT 记忆性舒适科技(Memorable Comfort Technology)，轮胎受冲击后能更快恢复之前记忆的平衡状态，带来更静音舒适的驾乘体验。

驭冰 WM ICE 100 是具有固铂突破性科技应用的乘用车冰地轮胎，提供冰地和雪地上最大的牵引力。其外观柔美细致，特有超“软”配方科技、“△”底纹以及极限密集刀槽，冰地驰骋游刃有余。产品履带型花纹沟、齿状沟壁及胎侧带花纹增强了雪地抓地力。其直胎侧、堤坝花块和中心 3D 支撑花纹，保证了冰雪操控性，使过弯更顺畅，操控更灵活稳定。同时，WM ICE 100 的全规格加强覆盖层使胎体更加扎实，在冰地驰骋更显霸气。WM ICE 100 符合所有欧盟立法和标签要求，根据欧盟法规第 117 条获得“暴雪用胎”指定。

这次获奖是国际社会对固铂产品品质和研发能力的肯定和认同，将激励美国固铂轮胎持续前行，为消费者提供更加优质的产品和服务，致力于满足不同市场消费者的需求。

美国固铂轮胎官方微信



2015 中国环塔(国际)拉力赛
唯一指定越野专用轮胎





越野宗师
固铂品牌极限越野轮胎 — DISCOVERER STT PRO 撼势来袭!

DISCOVERER STT PRO

Cooper 美国固铂轮胎全球最新研发的 Discoverer STT PRO 轮胎具有强劲的牵引力、坚韧性和耐久力，轻松应对最极端的越野路况，无可阻挡，尽显越野宗师风范。

3 重排泥技术 全新智能自清花纹沟，自动清理残留泥，加强湿地抓地力。
3 重攀爬技术 特殊胎肩花纹，提供超强抓地力。
3 重排石技术 全新升级胎面花纹，自行排石，提升非铺装路面通过性。
3 重盔甲科技 Armor-Tek3 三重盔甲科技，令胎体强度增强 50%，抗刺穿胎体强度、抗撕裂能力显著增强。
特殊静音花块 3-2 交叉加强+波浪纹，使其静音达到 A 级水平，令驾乘更安静舒适。

更多详情，敬请访问：www.coopertire.com.cn

COOPERTIRES
美国固铂轮胎

Honda 中国本部人事有变动

■ 李杨

在 2 月 23 日召开的董事会上，Honda 决定自今年 4 月起，委派常务执行董事仓石诚司担任专务执行董事，继而自今年 6 月起，出任 Honda 副社长，这次人事变动将在今年 6 月份举行的定期股东大会结束后的董事会上正式生效。

同日，Honda 中国还发布以下人事变动，现 Honda 执行董事兼广汽本田汽车有限公司总经理水野泰秀将于 4 月 1 日起接替仓石诚司，出任 Honda 中国本部长

兼本田技研工业(中国)投资有限公司总经理。

现 Honda 中国业务室室长佐藤利彦将于 4 月 1 日起接替水野泰秀，出任广汽本田汽车有限公司总经理。

现东风本田汽车有限公司总经理铃木麻子女士将于 4 月 1 日起升任 Honda 执行董事，并出任 Honda 日本本部营业企划部长。

现本田技研工业(中国)投资有限公司四轮中心长藤本敦将于 4 月 1 日起接替铃木麻子女士，出任东风本田汽车有限公司总经理。

Honda 中国发布 2016 年 1 月终端汽车销量 广汽本田、东风本田均创下历史最好成绩

■ 李杨

Honda 中国发布 2016 年 1 月的终端汽车销量，广汽本田汽车有限公司和东风本田汽车有限公司终端共

销售国产汽车 107357 辆，同比增长 20.7%，创 1 月单月销量最高记录，其中，广汽本田汽车有限公司 1 月份终端销量为 59755 辆，东风本田汽车有限公司 1 月份终端销量为 47602 辆，均创下 1 月单月销量的最好成绩。



特斯拉 Model S 的车主们总是能够不断地体验到拥有新车的感觉，特别是不久前通过空中升级(OTA)所推送的 7.1 系统,不仅让整个汽车行业为之惊讶,更是车主们体会到了自动驾驶的惊艳之处。

特斯拉空中升级 7.1 系统

汽车工业以“特斯拉速度”向自动驾驶再近一步

■ 于铮 徐爽 孙望楠

特斯拉 Model S 的车主们,在 1 月 13 日以后,车内中控大屏幕上陆续收到“7.1 系统已经就绪,是否选择更新?”特斯拉于 1 月 13 日正式向车主发布了空中升级 OTA 7.1 系统,而这是 7.0 系统发布 3 个月时间内,特斯拉的又一次更新。最新的特斯拉 7.1 系统很显然在独创的颠覆性“极致汽车拥有体验”方面得到了更充分的展现,并且强化了“加速人类向可持续交通的转变”这一愿景。

7.1 系统将会带给车主什么样的改变

每一次发布新系统,特斯拉 Model S 的车主们都能够找到驾驶“新车”的感觉,而这一次的 7.1 系统,在 7.0 系统上进行了升级,又一次让车主们拥有了新车一样的新鲜感。

新增垂直泊车功能,车主在停车场停车不再尴尬

还记得 7.0 系统上,自动泊车功能已经大大方便了车主日常在路边停车,但是车主进入停车场却仍然需要自己动手。但是当更新了 7.1 系统,车主再开着特斯拉 Model S 进入停车场,只需要很简单地通过中控台大尺寸的触摸屏开启自动泊车功能,车辆就可以自动识别旁边的垂直车位,把车辆自动停到车位里,不再需要车主左右调整,一切都是这么简单优雅。

新增手机或车钥匙遥控召唤功能,让停车更优雅

如果停车位太狭窄,停进去后下不来,想走却上不去,这样的处境对车主来说可太尴尬了。如今,7.1 系统的到来,让这样的尴尬一去不复返了,因为它新增了手机或车钥匙遥控召唤功能。

如果车位太窄,又没有别的选择,升级了 7.1 系统的特斯拉 Model S 的车主,可在车外通过安装在手机上的特定软件,或者直接操作车钥匙,车辆就可以自己前进或者后退,在狭窄的车位挪移。当然,这个功能的召唤范围是 3 米的距离,并且特斯拉建议车主在使用智能化的遥控召唤功能时,应当符合当地相关法律、法规的要求,



并对周边环境安全负责。

自动驾驶更聪明了

特斯拉的 7.0 系统所增加的自动驾驶功能,让所有特斯拉 Model S 的车主们着实引以为豪了很久,这次的 7.1 系统,让这个智能化的功能变得更聪明了。

7.1 系统新增加了辅助转向的安全限制,当车主开着特斯拉 Model S 进入住宅区行驶时,车辆可以通过地图自动识别道路环境,将车辆限制在一定速度内行驶,这样不会吓到行人或者碰到忽然闯到路中的儿童或宠物,也让车主拥有更加暖心的形象。

此外,升级 7.1 系统的特斯拉 Model S 在开启自动驾驶功能行驶在高速路上时,若遇到出口等路况,车辆也不会轻易改变行驶路线,而是仍然保持在当前道路上继续行驶,只有当车主发出驶出高速的信号,车辆才会离开高速。

当然,如果在自动驾驶过程中,遇到道路标线忽然消失的情况,车主也不需要担心,特斯拉 Model S 在 7.1 系统的协助下,会仍然将车辆保持在当前道路行驶,直到车主自行接管驾驶,这才是真正的为车主的安全着想。

实时道路显示更丰富了

实时道路显示一直是特斯拉 Model S 车主们很自豪的功能,这次 7.1 系统升级后,车辆的信息显示也更丰富了,特别是增加了车辆前部自动识别并显示客车、货车以及摩托车,不再那么单调。对于车主来说,也可以更详尽地知道车辆前路况,从而做出更正确的判断。

空中升级,强化颠覆性“极致汽车拥有体验”

毫无疑问,特斯拉始终在不懈努力实现着“加速人类向可持续交通的转变”的愿景,空中升级(OTA)7.0、7.1 系统的不断发布,让这一愿景的实现更近了一步,车主们的生活也变得更加方便、智能。

颠覆性“极致汽车拥有体验”,这是特斯拉一直以来想让车主们感受到的,而这一次次的空中升级,只需要车主在特斯拉 Model S 的大屏幕上点击确认,隐藏在车内的各种功能就被发掘和激活,一切就是这么简单。

这一次,特斯拉又走在了前面

9 月推出了 7.0 系统,7.1 系统又来了,这个速度,只有特斯拉才能实现,而这个节奏,也被称为了“特斯拉速度”。

不仅如此,特斯拉在智能化方面,早已遥遥领先传统汽车工业,从远程升级、远程诊断、远程救援等等,这一系列都源于特斯拉对“加速人类向可持续交通的转变”愿景的不懈努力。7.1 系统所带来的更便利的自动泊车、更优雅的远程召唤、更聪明的自动驾驶以及更丰富的道路信息显示,让特斯拉又一次走在了前面!特斯拉正在加速人类向可持续交通的转变,7.0、7.1 仅仅是开始……

新闻链接:

全球豪华智能电动汽车行业的领导者特斯拉汽车公司,于 2003 年在美国硅谷成立,致力于通过最创新的技术加速人类社会向可持续交通迈进。特斯拉纯电动汽车降低了全球交通对不可再生能源的依赖,并真正实现了零排放。与此同时,特斯拉电动汽车在质量、安全性和性能方面均达到汽车行业最高标准,并提供融合最尖端技术的“空中升级”等服务方式和完备的充电解决方案,为人们带来了最极致的驾乘感受和最完备的拥有体验。特斯拉公司还包括丰田和奔驰在内的合作伙伴生产提供电动汽车动力总成部件。特斯拉公司的目标是逐步普及电动汽车,并相信其每一位顾客在感受极致驾乘体验的同时,也为推动世界迈向可持续交通贡献了一份重要力量!此外,特斯拉通过生产储能设备,推动能源行业清洁化,并让更多家庭以更低价格享受电能。

特斯拉以极具创新力的精神赢得了广泛认可,先后荣登美国麻省理工学院(MIT)《技术评论》杂志评选的 2015“全球 50 家最具智慧公司”榜首,问鼎福布斯 2015“全球最具创新力企业”榜首。

自 2014 年 4 月向中国第一批车主交付 Model S 以来,特斯拉在中国利用互联网搭建了一个提供自助试驾、预订及个性化定制服务的直销平台,同时依托各地官方直营体验中心和 400-919-0707 服务电话为顾客提供创新性的极致服务。特斯拉现已在北京、上海、杭州、深圳、成都、西安和香港等 7 个城市建成了十多个体验店和服务中心,同时持续不断地建设充电设施。目前,特斯拉为其 95%以上的车主安装了家用充电桩,在中国几十个城市建成了数百座超级充电桩,在全国近百个城市建成超过 1600 个目的地充电桩,并且这一规模仍在不断增长。中国已成为特斯拉在美国本土之外拥有充电设施最多的国家。2015 年 9 月特斯拉 Model X 在美国正式交付,史上最快、最安全、最智能 SUV 又一次重新定义了汽车和汽车文化。作为全球电动汽车行业的领导者和开拓者,特斯拉积极携手中国各级及地方政府、机构和合作伙伴,为推动中国新能源汽车产业基础设施的建设、发展和生态圈的建立正在作出不懈的努力。





吉利博越



详情请咨询吉利汽车当地经销商

车界

领动 西湖春色

试驾北京现代领动有感

■ 赵燕蓓

北京现代全新一代中级车领动的媒体试驾会,近日在春意浓郁的祖国西南隆重举行。

Elantra 自 2004 年在中国上市以来,经过三次升级换代,每一款产品都用坚实的产品力在市场和消费者中树立了良好的口碑,不仅是北京现代销售业绩最好的产品系列,也成为中级车市场的经典之作。

流体雕塑 2.0 打造个性潮流标签

北京现代领动在延续经典产品优势的基础上,融入了更多运动、前卫设计元素,实现更多技术创新,并采用更多越级配置,为年轻、时尚、充满活力的年轻消费者带来这样一款“领新一代动感座驾”。

领动采用流体雕塑 2.0 设计理念打造,应用了“Low & Wide”设计元素打造出独具风格的前脸造型样式,长车头设计带来跑车般的动感,无论氙气大灯 +LED 日间行车灯,还是转向灯 + 进气格栅,无不展现出灵动的气息。内饰部分,领动展现出简洁、大气的风格,更加贴合家庭用车的需求,却同样不乏点睛之笔。中控台整体向驾驶员偏转 6.9°,以驾驶员为中心的座舱布局,兼具视觉效果与操作便利性;双圆盘 + 四指针的 TFT 彩色仪表盘,展现出了领动的现代感与科技感,符合 80 后年轻家庭追求潮流与实用的用车需求。

在领动中,我们能看到北京现代的流体雕塑设计理念已经日臻成熟,无论是外观线条、车灯的组合,还是内饰的空间设计和布局方面,功力都更加深厚娴熟,对时尚潮流的捕捉也更加游刃有余。

操控与油耗的平衡术 源自领新动力总成

如果说领动的造型设计俘获了领新一代的感性思维,那么,兼具驾控乐趣与燃油经济性的黄金动力总成,无疑将进一步俘获他们的理性思维。

启动车辆,行驶在西双版纳的柏油公路,领动 1.6L 车型在缸内直喷技术的作用下,提供了 95.3KW 最大输出功率,令每时每刻的加速感受都畅快淋漓。动力总成没有丝毫的拖沓,加速能力呈现出媲美高排量发动机的感受,不停刺激我对驾控的欲望。同时,充沛的动力并没有影响燃油的消耗,在经历了城市拥堵、高速巡航以及盘山公路等不同路况的考验后,领动 1.6L 车型的百公里油耗不足 6L,表现出乎意料。

除 1.6L 车型外,领动同时还配备有 1.4T 车型。在前往野象谷的盘山公路前,我特意选择了 1.4T 车型试驾,目的就在于体验 T+DCT 带来的驾控乐趣。1.4T 发动机的涡轮增压和缸内直喷技术为其提供了 211N·m 的高扭矩输出,在 7 速 DCT 双离合变速箱的配合下,驾驶乐趣令人惊喜。行驶在盘山公路中,变速箱积极灵活的响应速度,高扭矩输出的充沛动力和运动驾驶模式的激进,使整个旅途充满驾控乐趣,油耗却仅有百公里 5.5L,达到同级最低,与竞品相比有着明显的优势。

北京现代在动力调校方面有着丰富的经验与实力,通过试驾体验,领动两款排量车型的表现,再次刷新了我对北京现代在动力总成方面的认知。超越同级竞品的动力参数打造了领动出色的驾控乐趣;而领先级别的动力技术,则将油耗降至同级最低,全面超越同级竞品,也让我对中级车的动力与油耗兼顾能力有了新的认知。

越级安全 主动被动全面革新

领动用多项越级安全装备与车身结构优化做出了回应。行驶在略显原始的乡间公路中,突然闯入公路的动物足以让我们神经紧绷。不过好在领动配备有同级领先的 AEB 自动紧急制动系统,通过对车前障碍物相对速度与尺寸的判定,自动紧急制动系统可以有效预判车辆是否会发生碰撞,在紧急时刻实现自动制动,有效避免安全隐患。此外,BSD 盲区监测系统即使在白天也可以提供出显眼的警报提示,令我们这一路的旅程不必为盲区的安全隐患而殚精竭虑,专心享受驾驶乐趣就好。

在提高安全防护能力上,领动整车采用了高达 53% 的热成型钢与超高张力钢板,大幅提升车身平均强度。此外,同级独有的 7 个安全气囊与 L 型侧气囊更是为车内乘客形成了全面的被动安全保护,在 ABS、ESP 等传统安全配置的辅佐下,领动的安全保护能力毋庸置疑。

以人为本 科技智能无处不在

除舒心的驾驶感受之外,更令我感到贴心的是领动无微不至的舒适性和智能化配置。在智能科技的辅佐下,领动将北京现代在配置方面“毫不吝啬”的特点进一步放大。无论是正副驾驶电动真皮座椅、座椅记忆、加热通风,还是双区自动空调等领先级别的舒适性配置,都令我与领动在这一路的旅程中,尽享舒适、惬意。

北京现代在舒适性配置方面的一贯优势在领动中得以延续,领动所搭载的智能科技化装备同样能够表现得如此出色。



优6 SUV ECO HYPER 智领全系 焕彩新生



新时尚 SUV

纳智捷华智汽车生活馆
纳智捷华佑汽车生活馆尊贵热线: 0571-28110701
尊贵热线: 0571-28281282地址: 杭州市拱墅区沈半路506号
地址: 杭州市萧山区风情大道339号

东风裕隆



未来 5 年 将在中国市场推出 60 余款全新及改款车型
未来 5 年 将在中国市场推出 10 款以上新能源车型
未来 5 年 重点发力 SUV、MPV 及豪华车三大细分市场

通用(中国)发布未来五年战略发展宏图



■ 金晶 刘晟 玲玲

3 月 21 日,通用汽车公布了未来五年在中国的发展战略,宣布将进一步拓展产品阵容,提供更加绿色智能的出行方式,来实现在这一全球最大市场的可持续增长。

据介意,在 2016 年至 2020 年的未来五年中,通用汽车及合资企业将在中国推出 60 多款全新及改款车型,其中包括今年计划上市的 13 款。在这 60 余款车型中,SUV、MPV 和豪华车型将占据相当大的比重。

在快速增长的消费需求的推动下,中国已经连续

多年成为通用汽车在全球最大的市场。去年,通用汽车全球总销量的三分之一以上来自于中国。公司预计到 2020 年,中国汽车市场的总规模将在现有基础上增加 500 万辆,达到年销量 3000 万辆,折合平均年增长率约为 3%-5%。

通用汽车全球执行副总裁兼通用汽车中国公司总裁钱惠康表示:“通用汽车将持续发力保持增长。我们一如既往地战略重点放在需求强劲且增长潜力巨大的细分市场,这是我们一直以来取得成功的关键因素。”

通用汽车预计,到 2020 年,SUV、MPV 以及豪华车三大细分市场的总规模有望扩容 420 万辆,占整体汽车市场扩容量的 80%。其中,豪华车这一细分领域的平均年增长率可达到 10%以上。

针对这一发展趋势,通用汽车在未来五年推出的新车中将有大约 40%为 SUV 和 MPV,旗下豪华品牌凯迪拉克将推出 10 款全新及改款车型。

此外,在中国鼓励汽车技术创新的方针政策之下,通用汽车五年规划的另一个重点是电气化发展以及车联网技术。

未来五年内,通用汽车及合资企业将在中国市场推

出 10 余款新能源车,涵盖雪佛兰、别克、凯迪拉克以及宝骏品牌。在凯迪拉克上海工厂投产的 CT6 插电式混合动力车型也将于今年上市。

“通用汽车在全球拥有全套电气化解决方案,在中国我们可以因地、因时制宜地选择最适合本土市场的技术,”钱惠康先生表示,“在车联网这一领域,通用汽车将继续推动并引领行业创新与发展。”

在互联技术领域,安吉星业务的稳健发展在近二十年里为通用汽车创造了领先优势。目前公司在全球已拥有近 500 项互联技术专利。在中国,凯迪拉克、别克以及雪佛兰品牌旗下所有产品将在 2020 年实现互联。

今年 3 月初,上海安吉星与美的集团达成了国内首个车联网与智能家居应用的战略合作。这项合作将拓展车联网与智能家居的互联范畴,为消费者带来更便捷的移动互联网体验。

除了产品与技术之外,通用汽车还将继续深入汽车金融和保险等增值服务领域。

旗下合资企业上汽通用汽车金融有限责任公司是中国首家专业汽车金融公司,也是国内最大的汽车金融公司。2015 年,大约 30%的中国消费者通过汽车金融贷款方式购车,预计到 2020 年末,这一比例有望达到 40%。

通用汽车与上汽集团的另一家合资企业上汽保险公司致力于为通用汽车旗下各品牌的汽车用户提供便捷的车险投保服务,已经成为车主和经销商之间的桥梁,引导客户在经销商处得到修理维护等一站式服务,使他们没有后顾之忧。

触动安静的力量

全新 CROWN 皇冠《印象莫奈:时光映迹艺术展》开展

■ 薛君

于艺术中感知安静的力量,在繁华中体味将者的坚持。一汽丰田全新 CROWN 皇冠《印象莫奈:时光映迹艺术展》中国巡展发布会 3 月 1 日在北京香格里拉酒店举行,一场致敬艺术匠心的奇妙之旅就此开启。

据悉,《印象莫奈:时光映迹艺术展》中国巡展还将于 4 月~12 月相继在成都、北京、上海、广州四地举行,“传奇的开始”、“灵魂的觉醒”、“印象的故事”、“秘密的花园”、“莫奈的光”、“爱情的进行曲”、“自然的馈赠”和“信仰的祷告”8 大主题展馆共展示 400 幅莫奈名作,以世界最前沿的数字成像技术呈现一场流动的印象主义盛宴,尽情释放印象派绘画色彩和光感美的极致。

“源自同样安静的力量、同样挑战革新的勇气、同样持之以恒的专注和专一,在莫奈逝世 90 周年之际,使我们有缘表达对印象派大师的敬慕之情。”这次巡展独家冠名商一汽丰田全新 CROWN 皇冠品牌负责人李湘在发布会上表示。

莫奈,印象派先驱,他曾在破晓的河口边架起画架,凝视着水面上第一道日出之光,画下划时代作品《日出·印象》,开创了印象派这一新的艺术形式。他的作品带领我们走在风和日丽的天空下,微风轻拂,温暖四溢,空气通透而宁静,直击人心底安静的力量。他将色彩和光描绘得出神入化,将最夺目的色彩给予了一生挚爱,其作品中的唯一女主角,是爱的坚守和光亮。作为丰田旗舰豪华车型,皇冠的诞生同样书写了汽车工业史上划时代的篇章,其驾驶中的静谧性 60 年来一直受到车主们的推崇和赞美,为大城市中奔忙的人,营造出一个出发地

与目的地之间“独处的莲池”,时至今日,皇冠历经 14 代革新传承,对品质的坚持始终如一。

在多场《印象莫奈:时光映迹艺术展》中,一汽丰田将为众多皇冠用户打开一扇通往光影体验的艺术之门。展览现场,一条从《印象莫奈:时光映迹艺术展》通向皇冠展的时光隧道,让工业充满艺术情怀,观众如同置身于艺术仓库,坐在车里感受皇冠行驶于莫奈花园的优雅

和视觉冲击。虚拟与现实,速度与高雅,众多的互动装置体验也将为观者增添无限乐趣。“皇冠和众人一样可以如此深爱莫奈,我们感到幸福。”全新 CROWN 皇冠品牌负责人李湘先生深情表示。

4 月 9 日,继北京开幕式后,首站《印象莫奈:时光映迹艺术展》将在成都 IFS 国际金融中心华美开启,让我们共同期待与印象派大师莫奈的光影之约。



2016.3.23 星期三(B 叠)

6

版式设计 阳 阳
责任编辑 阳 阳



车界

温暖服务 悦心体验 2016 奥迪春季服务活动“温暖”上海

■ 孙望楠

一年一度的一汽 - 大众奥迪春季服务活动,2月20日至3月20日在全国举行。今年的活动以“温暖”为主旨,全方位向用户传递奥迪“温暖”服务理念,从而提升用户满意度。

3月9日,上海,20余名特约用户和嘉宾受邀来到了全新的奥迪售后服务车间,体验了奥迪高效、个性化的服务项目和服务流程等。

推出全新服务战略

奥迪服务自2014年开始进行全面的战略升级,在准确把握服务市场形势、洞察用户需求、了解经销商诉求的基础上,推出了全新的服务战略,并提出四个全新的思考方向:打造可持续发展的服务能力;突破传统服务管理理念、聚焦用户忠诚度;实现全渠道数字化的服务流程;采取人、车、社会、生活相结合的服务营销理念。

温暖服务更高效更个性化

奥迪将全球统一的服务标准与中国用户的个性化需求相结合,致力于打造业内最“温暖”的服务,为用户

带来身心愉悦的服务体验。按照新的服务战略,奥迪“温暖”服务向着更高效、个性化的方向发展。

为缩短用户的等待时间,奥迪服务于2014年推出了“悦·享60分”项目。活动现场,经销商向来宾们介绍了奥迪如何用紧密衔接的流程、精心设计的操作步骤,在保质保量的前提下,做到了在60分钟内完成车辆保养。

绿色钣喷和高效洗车项目,更率先树立起行业标杆。在春季服务活动现场,嘉宾们看到了经过改造的奥迪标准化洗车间。新的洗车服务区采用奥迪统一的建筑标准进行改建、扩建或新建,面积更宽敞,流程和标准更规范,设备更先进,不仅缩短了洗车等待时间,更提高了洗车质量,提升了客户满意度。

随着用户需求的不断变化,汽车服务也要求以用户为导向实现个性化。为此,奥迪也在试点和推广创新性服务项目,用更具用户导向的灵活服务流程,从专业、高效、个性、数字化、情感化各方面进行全面的升级,为用户带来更加愉悦的产品与服务体验。

持续提升经销商基础服务能力

“温暖”服务的落实离不开经销商基础服务能力的提升,因此,奥迪服务也在同步发展经销商的软、硬件实力。一汽 - 大众奥迪拥有国内覆盖面最广、终端模

式最丰富、服务水平最高的高档车销售服务网络;遍及全国的奥迪特许经销商和奥迪特许服务商,让奥迪服务按统一标准实现落地。

在活动中,嘉宾们还参观了奥迪透明车间。透明车间的设立旨在让用户休息等待的同时,实时观测工人的一举一动,了解爱车的保养过程及保养进度,实现维修全透明化,为用户提供放心、安全可靠的优质服务。不仅如此,在维修完成后还将伴随语音提示,方便用户的提取。

除此之外,奥迪专用工具也给来宾留下了特殊印象。这是基于奥迪车辆独有的技术和配置,专为奥迪车辆开发的先进工具,如专用检测电脑、校准仪、线束修理仪等,以保证奥迪服务的专业性和高品质。

通过此次春季服务活动,嘉宾们对奥迪“温暖”服务理念和奥迪服务核心价值有了更直观的了解,对奥迪的服务质量和服务能力有了更真切的体验;本次参观体验,从最真实的视角向我们诠释了奥迪服务如何做到多年来持续赢得用户和业界的认可。

正如一汽 - 大众奥迪销售事业部用户服务部服务运营部部长苏江柏先生所说:“回顾来路,奥迪服务赢得了业界和用户的广泛认可;展望未来,奥迪服务一定会更加努力,持续以‘用户需求’为导向,不断提升服务质量和能力,把‘最温暖’的服务体验带给每一位奥迪用户!”

纳智捷首推仅需一张身份证 首付 1.99 万起轻松贷购车专案

■ 马艳敏

任性金融政策,购车轻而易举。1张身份证,2成低首付,免户籍、免房产、免担保3项利好。即日起至4月30日,只需一张身份证,东风裕隆纳智捷全系车型任性“贷”回家。

任性金融政策 购车轻而易举

纳智捷于近日推出了“123轻松贷”金融专案,给消费者“贷”来了触手可及的惊喜。该金融专案给予消费者的优惠主要体现在:贷款门槛低、首付低、贷款方式灵活。

第一,贷款门槛低。对于有购买意向的消费者,对其没有户籍要求的限制,也不需要本地房产证明,更不用找担保人,仅凭一张身份证,就能将靓车轻松贷回家。这为那些崇尚简约、不喜冗长申办手续的消费者带来了极

大的便利。

与纳智捷相比,其他车企的汽车金融服务政策,虽然也简化了贷款购车者的申请材料,但是仍有一定的门槛限制。比如,优质客户需要提供房产证明或者有固定收入证明才可获得25%低首付,而高首付客户也需要提供身份证以及居住证明才可获批贷款等等。这样来看,纳智捷仅凭身份证即可畅享贷款快捷通道,确实为消费者节约了不少的时间成本,在业界可谓开创了先河。

第二,首付低。首付款仅需车价的20%;以购买9.98万的“超智慧杰作”全新纳5车型为例,两成首付意味着只需1.99万首付即可将爱车开回家。这对于年轻人来讲,实现有车梦变得更加简单易行,幸福真的不用再等待。

第三,贷款方式灵活。购车后,消费者可以根据自己的财务状况,选择不同比例的本金还款和尾款,轻松便捷。

66 无限保修 + 台湾时尚游大奖 惊喜不断

购纳智捷全车系任意车型即享6大系统6年无限里程保修,以及以旧换新高额补贴。

除此之外,消费者直接来店试驾,还能参加“台湾时尚环岛游”抽奖。想品尝台湾的风味美食吗?想品味台湾的风土人情吗?一杯咖啡,在多雨多雾的空中之城九份,慵懒一个下午;一本书,在书香浓郁的诚品书店发呆惬意两相宜。在这个明媚的春天里,跟台湾来一次心有灵犀的约会,想想就让人心动。

有车梦想其实并没有那么遥远,纳智捷春季购车盛宴,涵盖轻松贷款、超值补贴、保修无忧、台湾时尚游。不如就在这个春天,抓住机遇,向幸福出发。

123轻松贷
1张身份证 2成低首付 3免户籍、房产、担保

轻松购爱车 纳智捷再请你游台湾

购车更轻松，就是这么简单。
3.1-4.30, 纳智捷全系车型, 享“123轻松贷”金融专案。
1张身份证, 2成低首付, 2成低首付, 轻松提车。
3免户籍, 房产, 担保, 省心无烦恼。
来购试驾, 更可参加“台湾时尚环岛游”幸运抽奖, 跟台湾来一次心有灵犀的约会, 惬意两相宜。

购车更轻松, 就是这么简单。
领先业界
6大系统6年无限里程保修

超值补贴 以旧换新

台湾时尚游大奖



吉利博越本月 26 日上市 现已到店接受预订



■ 张宝

定位为“智能互联精品 SUV”、并将于 3 月 26 日全面上市的吉利博越,现在展车已全面到店,并开始接受预订。此前,通过牙克石冰雪极限测试、十城首席体验官品鉴会等一系列活动,吉利博越已经积攒了超高人气,并将在智能互联、智能安全、智能驾驭、智能舒适方面带来与众不同的全新体验,这款智能互联精品 SUV 已成为 2016 年 SUV 市场最受期待的新车之一。

吉利博越首批授权经销商覆盖全国大部分省会级城市。此次到店的展车为两驱旗舰版,分为白、棕两个颜色,关注和喜爱这款车的消费者可以前往当地经销商处具体了解新车预订事宜。

据介绍,吉利博越由国际著名汽车设计大师彼得·霍布里带领的国际化设计团队打造,在外观设计上融合了中国国韵之美与国际时尚潮流。车身尺寸方面,吉利博越长/宽/高为 4519×1831×1694mm,轴距为 2670mm。与外部造型相称,吉利博越的内饰座舱同样具有浓郁的中国风设计,并有质感上乘的包覆材料和精湛的细部做工作为帮衬,可以说吉利博越的内饰远超市面热销 SUV,呈现出的唯美画风,有着艺术品般的典雅轻奢。

动力方面,吉利博越提供了 1.8TD 发动机、2.0L 自吸发动机与 6 挡手动变速器、澳大利亚 DSI 6 速手自一体变速器,可形成多种动力组合。其中 1.8TD 发动机采用涡轮增压缸内直喷技术,可输出 135KW/5500rpm 的

最大功率和 285Nm/1500rpm 的最大扭矩,动力强劲、加速性能突出。该车还提供自动四驱车型,配备的是博格华纳 NexTrac 智能适时四驱系统,大大提升车辆的通过性、安全性以及起步性能。吉利博越的底盘由英国老牌汽车工程公司 MIRA 调教,采用前麦弗逊式独立悬架、后多连杆式独立悬架。

丰富的智能配置,同样是吉利博越一大亮点。据了解,该车配备了博世 9.1 升级版电子稳定程序 ESP,并由吉利工程师根据中国路况和 SUV 特性进行优化调校,兼顾安全性和 SUV 的驾驭乐趣。此外,吉利博越还配备了人机语音交互系统、城市预碰撞安全系统、360° 随动 3D 全景影像、自适应远光灯等,为消费者带来更智能的驾乘体验和用车生活。

作为新生代智能 SUV,吉利博越不仅在车身尺寸、动力性能、操控性能、怠速静音、燃油经济性等方面优于同级别主流合资 SUV,而且在智能互联配置、智能安全配置,以及车内空气净化系统等智能舒适配置方面,都优于大众途观等合资品牌 SUV 车型。

目前,吉利汽车推出“我要买博越”活动,即日起到 4 月 20 日之前,参与活动预订购车即享博越优先提车权,更有全家梦想之旅海外游、博越三年免费保养、博越限量精品车模等缤纷大礼!对吉利博越感兴趣的消费者,可前往当地经销商处品鉴吉利博越展车,咨询更多关于吉利博越预订事宜。

即刻扫描二维码,参加“我要买博越”活动,赢取缤纷好礼。



新能源冠军“出海” 比亚迪获世界点赞

■ 陈彬

全国两会胜利召开,“一带一路”国家顶级战略已成为改革关键词。以“一带一路”战略为代表,越来越多的“中国智造”“走出去”,作为其中的代表,比亚迪成为本月 3 日中央二套《环球财经连线》《中国品牌在海外》专题推介的唯一汽车品牌。

在全球市场的开拓上,比亚迪屡获战绩,足迹遍布全球六大洲,43 个不同的国家和地区,190 个不同的城市,国际化版图不断扩展。

足迹遍布全球 绿色比亚迪受世界人民点赞

“棒极了,这个车棒极了,我觉得从环保角度说,对哥伦比亚,对这里的居民来说都非常重要。”哥伦比亚波哥大市比亚迪电动出租车司机洛佩斯在接受记者采访时表示。

在波哥大生活了近 50 年的克里斯蒂娜,深切感受到空气污染带来的影响,她对洛佩斯的话表示赞同,她说开电动出租车的她,不排放污染,很受亲戚朋友的尊重。

近年来,中国汽车品牌在南美的占有率迅速得增长,2013 年起,比亚迪在哥伦比亚投入了一种特别的新能源车,借此打开了当地市场。

如今,环境问题受到全球关注,业已上升到国家战略层面,而新能源车则是解决这个问题中的关键一环。

除环保之外,我们在调查中发现,车内宽敞舒适、充电十分便捷也是比亚迪深受欢迎的原因之一。据了解,波哥大全市有 4 个固定的专用充电点给电动车充电,共计 36 个充电位。充电时间上,把车从 0 到 100 充满的这

个时间大约需要 2 个小时。充电形式也与传统加油站十分不同,可以说充满了科技感。在充电前,司机通过手机中的移动客户端,生成一个二维码,让充电机扫描后,就可以自助充电了。

在被称为“汽车轮子上的国家”的美国,比亚迪销量日益增加。在美国加利福尼亚州兰卡斯特市,一个近 10 万平米的比亚迪工厂正在计划扩建厂房,将产量由每年 300 台提升至 1000 台。因为这里生产的 7 米到 18 米不同载客量、不同用途的纯电动大巴,将成为美国多个城市的公交车、上学班车和机场工作车的主力车型。

美国加州羚羊谷交通运输局,与比亚迪签署了 85 台纯电动大巴采购合同。他们计划在 2018 年,将旗下燃油大巴全部切换成纯电动大巴,成为全美首个实现车队百分百电动化的运营商。

美国《财富》杂志认为,比亚迪的电动公交车能够首次实现一次充电,全天行驶,改变了燃油公交车污染环境现状,具有跨时代的意义。

比亚迪为全球低碳能源作出的杰出贡献,得到国际社会的高度认可。



2015 年 9 月,联合国秘书长潘基文,亲自为比亚迪颁发联合国能源特别奖。

拥有核心技术 做世界级中国百年品牌

从当年国内的小公司,到产品遍布多国,比亚迪从“走出去”到“走进来”之路并不容易。比亚迪赢得海外市场的制胜关键就是,掌握电动车最核心的技术和最核心的生产能力。

比亚迪是目前全世界唯一一个拥有自己的电池厂、电池制造工艺、汽车制造工艺、大巴制造工艺的企业。每年比亚迪有大量资金投入研发,专利申请居汽车行业前列。截至 2015 年 4 月,比亚迪累计专利数共计 8846 件(已经授权),2015 年,比亚迪的“混合动力专利技术”荣获中国专利金奖,这是中国汽车厂商首次在新能源领域获此殊荣。同时,比亚迪还有三项专利获得优秀奖。

核心技术和新生产能力,使得比亚迪公司的纯电动大巴,不仅成为羚羊谷交通运输局的唯一选择,也是美国很多公司的首选。

2015 年,比亚迪新能源乘用车销量为 61722 辆,超越特斯拉、日产等品牌,排名全球新能源车年度销量第一,全球市场占有率超过 11%。这是中国汽车品牌在汽车工业 60 年历史中第一次领先全球,成为中国制造走向国门、在国际行业领域“弯道超车”的标杆。

正如比亚迪高级副总裁李珂所说,在美国,我们的大巴并不是最便宜的,但我们有定价权。作为一个中国企业,我真的有一个梦想,梦想创造一个世界级的中国百年品牌,做一家不断创新的、有技术含量的、绿色环保的公司。



汽车人·2015 中国汽车营销人物

姜君：以勇为本，行之以智



■ 卢山

将者，当以勇为本，行之以智。

2015 年，中国汽车企业在降声一片与厮杀的血雨腥风中度过。而对于坐落于天津的一汽丰田，惊天的爆炸更是为这一年烙下了重重的苦难印记。然而这一切，并没有阻挡一汽丰田的前行脚步，全年 61.8 万辆的完美收官，以及一系列精彩有效的营销举措，让外界看到了一个老将新征的勇气和智慧。

相比很多竞争对手，一汽丰田全年 61.8 万辆的销量在绝对值上并非巨大，5% 的增长速率也无太过突出之处。但如果结合内外部的因素来看，面对一个整体增长几近冰点的市场，一个 4 年未达目标的日系品牌，在经历了不可抗力的天津爆炸巨大影响之后，仍能取得这个成绩，堪称奇迹。

而从个人的角度再看，从商用车转战乘用车，姜君这个角色的转换角度不可谓不大。两年的时间，与过去的经历相比又显得太过短暂。如何能够在这么短的时间，完成对一个陌生企业的熟悉，实现基础的夯实和前景的布局，姜君决定用实力说话。

逆境中成长

2015 年，中国汽车市场的消费人群结构进一步朝着年轻化的方向转移。与之相伴而来的，则是营销传播重心的互联网化。面对这样的改变，汽车企业纷纷打出了“年轻化”的口号，无论是从产品阵容，还是从营销策略，尽管创新的思路未变，但形态已经大变。

这种转变，意味着挑战并不仅仅来自于外部的竞争，更多的将是来自于自我的革新和颠覆。是否能够在潮流转向的关口，敏锐地发现与自身品牌契合的发力点，是摆在每一个汽车营销人面前的问题，也是能否在 2015 年市场上出彩的重要因素。

“乘用车市场正处在变化莫测的阶段，而我们的

营销及传播环境，也面临着一个前所未有的大变数。但是我认为正因为我入道比较晚，是一个新兵，所以才没有那么多的负担。”

在 2015 年的一次采访中，姜君坦陈心迹。从某种程度上来说，一汽丰田在一个时代变革的节点上，选择了没有乘用车经验的姜君是一种幸运。正是因为没有太多对过去成功的路径依赖，才让他可以更大胆地进行市场营销的创新。

在 2015 年的全年营销战中，一汽丰田有两大突破让人印象深刻，同时这也成为整个市场中为数不多的亮点。

其一，是卡罗拉全年总销量达到 254301 辆，同比大涨了 48.3%，成为 A 级车销量榜单前列排名中增幅最高的车型。

其二，是卡罗拉双擎在市场上大获成功。从上市前的超预期定单量，到上市后的供不应求。丰田的混合动力技术，终于借卡罗拉双擎迎来了突破口。

而从这两点不难看到，一个是市场竞争最激烈，欧美日韩各个品牌都重兵把守的细分市场。一个是封冻已久，迟迟难以打开局面的全新领域。想在这两点上有所突破，依靠的绝不仅仅是产品力本身，更多的是营销的技巧与市场的决断力。

“卡罗拉不是科技最先进的，也不是最领先的，但它肯定是最实用的。”

姜君认为，卡罗拉在 2015 年的成功很大程度上要归功于营销策略的奏效。以“家用”为核心价值的卡罗拉，主打“幸福”概念，通过一系列幸福相关的话题，勾起了消费者的共鸣，得到了消费者的价值认可。

而做到这一点，核心，不在于手段，而在于出发点。“企业要从‘我’到‘我们’，让消费者和企业一起塑造品牌。营销更要打动人，昨天的思维，惯有的传播方式已经落伍。现在的营销是摒弃自我叫卖的时代，是针对性的，符合消费者价值观生活方式的营销时代。”姜君说。

创造新价值

“互联网+”的出现，正在颠覆一切我们熟知的领域，汽车也不例外。从方兴未艾的汽车电商，到来也匆匆去也匆匆的 O2O，再到自媒体盛行的全民媒体化。从产品到服务到资讯，新生事物的生生死死，带来的是我们对“价值”的重新理解与“创造价值”的二次反思。

2015 年，可以发现一汽丰田在营销宣传策略上明显动作更快，更加贴近时事热点。从线上传播，到线下推广，针对不同车型的特点，结合商业、科技、艺术、运动、公益等众多领域，进行了多维度立体式的营销。一汽丰田的年轻化战略，在营销的不断创新催化下，已经取得了初步的成果。

对于一个汽车企业来说，产品无疑是为消费者提供价值的基础。但是在产品之上，如何通过创新为客户带来更多的附加值，成为这一轮竞争的一个重要组成部分。特别是像丰田这样“只有体验之后才能真正感受到品质和价值”的品牌，创造更多的价值本身就是拉近与消费者之间距离的一种营销。

“消费者购车不仅仅是买了一辆车，而是对未来汽车生活的一种向往。因此，对于企业来说，卖车也绝不是把车卖掉就结束了，而是要能够提供深入用户生活的服务。”

姜君认为，一汽丰田要在确保渠道收益的同时，以丰田全面品质体验为核心，强化品牌规范与执行，确保无论是产品还是售后服务，都让用户有高品质的享受，从而带动全体系的发展回归良性循环。

智者不惑，勇者不惧。2016 年的中国市场注定仍将充满压力，每个品牌都在思考自己的发展走向与应对之策。对于已经在 2015 年让我们看到了“智与勇”的姜君，将在 2016 年带领一汽丰田创造哪些新的不一样，我们将继续关注。

