

# WEY 品牌夏季服务节盛大启动



许昌腾进 WEY 4S 店展出的 VV5 新车

□ 本报记者 任萌 文/图

昨日,记者从许昌腾进 WEY 4S 店了解到,中国豪华 SUV 领导者 WEY 品牌以“激情盛夏·关爱 WEY 您”为主题的夏季服务节于 7 月 10 日盛大启动,将持续到 8 月 30 日。据了解,在此次活动期间,WEY 品牌提供包括健康诊疗、拼购礼、预约礼、守护礼、体验礼在内的多重礼遇。

在本次活动期间,许昌腾进 WEY 4S 店针对夏日气温高和湿度大的特点,推出了包含 15 项常规检查、2 项拆装检测、1 项诊断仪检查在内的“健康礼”,帮助车主全方位了解车辆情况;在检测完毕后,还会有专业技师提供有针对性的养护意见。值得一提的是,到店车主还可以享受空调除臭及杀菌 7.5 折的超值优惠。

针对夏季配件消耗特点,许昌腾进 WEY 4S 店推出了“拼购礼”,以拼购的方式组建机油团、精品团、养护团、车联网团,力求给予用户全程呵护。其中,畅销发动机机油拼团价最高可享 7.5 折优惠;3M 底盘装甲、漆面镀膜套餐 AG、行车记录仪等拼团价最高可享 4 折优惠;发动机清洗、养护等服务最高可享 300 元优惠。

此外,许昌腾进 WEY 4S 店还为车主带来了非同寻常的“预约礼”,车主可通过 WEY 道 App 进行线上预约,进店后即可享受工时费折扣优惠,或获赠精美礼品。同时,“守护礼”有效解决部分车主在工作时间无法进店维修的问题,线上预约后可享受“8+X”延时服务,避开烈日,凉爽夏夜进站维保。

中国豪华 SUV 领导者 WEY

品牌在两年多的发展过程中,打造出了 VV5、VV6、VV7 及 P8 等四款车型,以卓越的豪华品质及出众的智能安全深受市场的青睐。

作为 WEY 品牌最新推出的重磅车型,“颜值先锋”VV5 1.5T 凭借前卫的外观语言、智能的科技配置迅速“蹿红”,成为当下先锋青年的“心头好”;智能豪华 SUV VV6,则通过搭载 20 项智能驾驶辅助技术,重新演绎安全这一“豪华”的必需品,一跃成为豪华 SUV 界的“新宠”;旗舰车型 VV7 升级款内外兼修,细致入微的豪华感令其人居高不下,43 项技术升级领跑中国自主豪华 SUV 市场;WEY 品牌新能源首款插电混动豪华 SUV 车型 P8,借助行业领先的 Pi4 平台架构,开创了国内豪华品牌插电混动 SUV 从无到有的新局面。

## 比亚迪唐婚车队 第一届车主联谊会 成功举办



自驾游途中的许昌恒力比亚迪唐婚车队

□ 本报记者 朱占华 文/图

7 月 14 日,许昌恒力比亚迪 4S 店王朝新能源俱乐部举办了比亚迪唐婚车队第一届车主联谊会,此次联谊会的成功举办标志着比亚迪唐婚车队正式成立。比亚迪唐婚车队的车主还通过自驾游活动,在游开封朱仙镇、体验博大精深的中国木版年画文化的同时分享自己的用车体验。

朱仙镇位于开封市祥符区,大家先后游览了启封故园、岳飞庙、朱仙镇木版年画博物馆等景点,观看了精彩演出,还学习了“朱仙镇木版年画”制作工艺……比亚迪唐婚车队第一届车主联谊会欢声笑语中圆满结束。

全新一代唐 DM 是基于“全擎全动力”平台打造的一款豪华科技双旗舰车型,上市 3 个月销量破万辆,以口碑、销量“双冠王”的姿态,实现了中国品牌在 20 万元级别的巨大突破。

全新一代唐 DM 采用比亚迪唐家族的 dragon face 设计理念,外观时尚、大气、动感,拥有 2820mm 的超长轴距和 7 座大空间,配备全 LED 线性交互大灯、隔音隔热隐私玻璃、12 向电动调节人体工程学双密度座椅、电动防夹全景天窗、智能感应电动尾门,科技感十足,可媲美百万级豪车。它还搭载了 Dlink 智能网联系统、360 度高清全景影像系统、ACC 自适应巡航控制系统等超越同级别车的智能配置,为驾乘者带来前所未有的舒适体验。

全新一代唐 DM 搭载了 2.0T 的燃油动力系统和前后电动系统,实现了全时四驱,采用第三代 DM 科技,百公里加速仅需 4.5 秒,远超百万级跑车。全新一代唐 DM 还具有移动电站功能,实现了随时随地充放电,让生活出行更加便利。

现在到许昌恒力比亚迪购买唐,最高可享受 36 期零利率优惠。值得一提的是,拥有全新一代唐 DM 的车主乘坐深圳航空航班,可享受十大国际机场贵宾专线 72 小时免费泊车礼遇。

## 炎炎夏日 正确保养汽车 延长使用寿命

□ 本报记者 侯力强

天气炎热,进店保养的车辆越来越多,我市许多 4S 店的维修车间频频告急,有些 4S 店等待保养的车已经排到了门外。

不过,仍有很多车主不太了解夏季汽车保养的意义,近日,记者就此问题采访了许昌惠行汽车养护中心资深技师李歌说,及时、正确的保养能使汽车的使用寿命延长,安全性能提高,既省钱又免去了许多修车的烦恼。

### 保养旨在恢复最佳车况

李歌说,从保养期限来看,汽车保养分为定期保养和非定期保养两大类。定期保养又分为日常保养、一级保养和二级保养。一部车由上万种零件组成。随着车辆使用时间的增加,功能性组件(包括润滑油)的性能会受磨损、老化、腐蚀等因素影响而逐渐降低。因此,车企规定了一定的检查周期,针对那些可以预料到随着时间或使用周期产生变化的零件进行调整与更换,这就是定期保养,其目的就是恢复车辆的性能到最佳状况,防止小问题变成大问题,确保车辆的安全性、较高的经济性与较长的使用寿命。除了定期保养外,还有非定期保养。非定期保养包括磨合期保养和季节性保养。

### 车体保养与车内保养的区别

李歌说,车体保养又叫汽车美容,旨在清除车体内外的各种氧化和腐蚀,然后加以保护,尽量突出车的“美”,主要项目有车漆保养、坐垫、地毯保养、保险杠、车裙保养、仪表台保养、轮胎、轮毂保养、挡风玻璃保养、底盘保养、发动机保养等。如划痕的诊断、治理,多材料保险杠修复、轮毂(盖)的硬伤修复等。

车内保养的目的则是让汽车行驶几十万公里无大修,保证汽车处在最佳的技术状态,主要项目包括润滑系统、燃油系统、冷却系统、制动系统、化油器(喷油嘴)的保养。

随着科学技术的发展,以计算机为主的各种先进技术汽车上得到广泛应用,汽车逐渐走向智能化,汽车保养的内容也被赋予了新的内涵。

### 适时保养发动机

发动机作为汽车的“心脏”,在保养方面一定要小心,不要被看似正确、实则错误的观点误导。通常人们总是喜欢在改装上投入很多钱,却容易忽视按期保养发动机。李歌说,在他们维修的汽车中,车辆因发动机保养不良造成的故障占总故障的 50%,可见发动机保养对延长车辆使用寿命有着至关重要的作用。李歌提醒大家,如果爱车经常行驶在一些特别潮湿或者粉尘特别多的地区时,一定要对发动机的相关部件进行一些检查保养。

## 许昌和协福特 4S 店 请福睿斯车主看电影

□ 本报记者 朱占华 文/图

7 月 14 日,许昌和协福特 4S 店邀请福睿斯新老车主一起观看了最近上映的电影《狮子王》。在电影院门口,该店工作人员为到场的车主及其家人兑换电影票,贴心地送上冰冻可乐和爆米花,让 40 多个拥有福睿斯的家庭共同度过了一个开心的观影之夜。

2019 款福睿斯延续了老款福睿斯时尚的外观、宽敞的乘坐空间、一流的整车品质、出色的燃油经济性和可靠的安全性,为消费者打造超越期待的“时尚家轿新典范”。

售价为 7.98 万至 11.68 万元的 2019 款福睿斯共有 4 款车型,其中,销量最高的中配车型悦享型进行了配置升级,新增氙气大灯和日间行车灯、自动恒温空调、一键启动功能、定速巡航系统,性

价比更高,为消费者带来更多实惠。

2019 款福睿斯以雕塑感作为整体外观设计的核心,为中国消费者量身打造时尚、大气的家用轿车。2019 款福睿斯的轴距达 2687mm,带来领先同级别车的空间表现,通过座舱布局和座椅设计优化,为前、后排乘客带来更加宽敞的空间。

2019 款福睿斯搭载符合国 VI 排放标准的 1.5L Ti-VCT 发动机,其最大功率为 90kW,最大扭矩为 152N·m,传动系统采用 6 速自动变速箱或 6 速手动变速箱,为用户带来更稳定的动力输出和更高的燃油效率。

2019 款福睿斯保留了领先同级别车的科技配置,如智能无钥匙进入系统、8 英寸智行多媒体导航系统、自动防炫目后视镜、主驾电动座椅记忆功能、外后视镜

记忆功能、自动开关前大灯功能、感应式雨刮、自动恒温空调、PM2.5 高效空气过滤器等,为消费者带来更加轻松便捷的驾驶体验。

2019 款福睿斯车身大面积使用高强度钢,在保证车辆强度的同时减轻车身重量。除前排双安全气囊和前排双侧安全气囊之外,还配备了双侧安全气帘,同时全系标配 ESC 车身电子稳定系统、HSA 坡道起步辅助系统等安心系统,让驾乘者每次出行都安心从容。

据许昌和协福特 4S 店总经理刘旺介绍,现在到店购买 2019 款福睿斯,可享 3 年 0 利率并可获赠价值万元的大礼包,还可以享受 5 年或 20 万公里发动机超长质保。同时,消费者还可以在福特商城参加“幸福爆款”1 元抽奖试驾活动。



图为活动现场

### 为了回馈广大客户

## 广汽传祺开展夏日大促销活动

□ 本报记者 任萌 文/图

近日,广汽集团正式公布了广汽传祺的最新销量数据:6 月份,广汽传祺终端销量为 5.45 万辆,同比增长 57.6%,其中主力车型 GS4 同比增长 25%,销量占比超过品牌总销量的 30%;今年上半年,传祺终端累计销量 28.32 万辆,同比增长 5.6%。

昨日,记者从广汽传祺许昌金祺 4S 店了解到,为了回馈广大客户对品牌的支持,广汽传祺近期开展了一系列“夏日大促”优惠活动,消费者不但购买现款车型有优惠,而且预订即将上市的新产品也有福利。

据介绍,7 月份购买传祺 GA4 或传祺 GA6,首付低至 1 万元,并享受 2 年 0 利率和最高 5000 元金融贴息;传祺 GA8 可享受 2 年 0 利

率和 5000 元换新补贴;全系轿车均享受 5 年或 15 万公里超长整车质保。

除购车优惠外,将在 7 月 20 日开始预售的全新一代传祺 GA6 也有许多福利。7 月 4 日至 20 日,参加“秀出想象你超 6”抖音挑战赛,即有机会 6 折购买全新一代传祺 GA6,还有华为 P30 手机、千元京东卡、抖音专属礼包赠送。

传祺 GA4 搭载传祺第二代 200T 发动机、爱信 6 速手自一体变速箱,底盘扎实平稳,带来充足、平顺的动力表现。传祺 GA6 搭载传祺第二代 1.5T 发动机,整合运用众多世界先进技术,具备大扭矩、低油耗、噪声低三大优势,加上 7 速 G-DCT 手自一体变速箱、博世“六位一体”主动安全系统,驾控更稳定,并能够有效地减少排放、降低噪声。传

祺 GA8 搭载 Ti POWER 传祺第二代 320T、280T 涡轮增压发动机,峰值扭矩分别达到 300N·m、280N·m,动力更加强劲,油耗表现更加优秀。

这三款车型的车内空间也领先同级对手。传祺 GA4 的长、宽、高分别为 4692mm、1805mm、1500mm,轴距达 2660mm。传祺 GA6 的长、宽、高分别为 4850mm、1830mm、1485mm,无论前排、后排还是后备厢,空间都很充裕。传祺 GA8 的长、宽、高分别为 5003mm、1910mm、1508mm,轴距达 2907 毫米。

今年 6 月底,广汽乘用车宜昌工厂竣工,新一代 GA6 也正式下线。作为广汽传祺在轿车领域的全新力作,产自全新工厂的新一代 GA6 瞄准 10 万元级中型轿车市场,将开创一片新天地。



广汽传祺许昌金祺 4S 店展出的国 VI 版新车

## 畅销车型玩“变形记”,你怎么看

□ 本报记者 侯力强

近日,别克“孪生”车型昂科拉与昂科拉 GX 在我市亮相,在填补别克 SUV 阵营中紧凑型车型缺位的同时将昂科拉家族的售价提高至 18.59 万元。

记者近期走访我市汽车市场发现,这种“变形记”的玩法,被业界称为“孪生战略”,在车企中并不罕见。我国作为全球最大的汽车市场,以前就有车企搞新旧车型同场销售的“多代同堂”;这些车型只是外观、配置略有不同。有趣的是,不管怎么“变形”,消费者总会买单。

### “变形记”之“孪生战略”

与全新一代昂科拉相比,全新一代昂科拉 GX 车型更加引人

关注。该车型采用与昂科拉相同的通用第八代 Ecotec 动力系统。其中,1.3T 车型搭载 9AT 变速箱和四驱系统,在同级车型中并不多见。对于为何在该车型上首次尝试“孪生战略”,业内人士表示,此前别克旗下仅有昂科拉、昂科威两款车型,分别征战小型和中大型 SUV 市场,而在紧凑型 SUV 市场上出现了空白,昂科拉 GX 正好填补这块空白。这种方式能够发挥昂科拉车型的最大产品力,同时这两款车针对的客户群完全不同,昂科拉 GX 的定位为高档紧凑型 SUV,偏向于家庭用户;全新一代昂科拉更新轻、更时尚,偏向于年轻潮流用户。

今年上半年,奕泽与 C-HR 成为一对耀眼的明星车型。不过有意思的是,有媒体提出疑问:这

两款车型有什么不同?确实,奕泽与 C-HR 是在同一个平台上生产的 SUV,在一汽丰田与广汽丰田各自的渠道销售,就是所谓的“孪生”车,也有媒体称为兄弟车型、姐妹车型等。

从目前的状况来看,“孪生战略”早已被日系车用得炉火纯青。如本田的 XR-V 与缤智、UR-V 与冠道,都是来自于同一个 SUV 平台,在不同的销售渠道上都获得了市场销量方面的成功,成为东风本田与广汽本田的主力车型。此外,一直以来被认为非常保守的丰田也开始激进,从雷凌与卡罗拉到奕泽与 C-HR,都是采用“孪生战略”。“孪生战略”已经从过去的个别品牌尝试,发展到现在成为众多品牌的普遍做法。

### “变形记”之“多代同堂”

在国内外市场,以前都是采用“垂直换代”的方式,一个汽车品牌在中高级市场上通常只有一款车型,新车型上市后老车型就会退市。随着中国车市的发展,中级车成为众多消费者首次购车时的首选,越来越多的车企开始采用“两代同堂”甚至“多代同堂”的销售模式,同一品牌车型的换代产品同场销售成为车企屡试不爽的招式。

第一个吃螃蟹的是大众。捷达、宝来、速腾的“爷孙”组合销量喜人,引得其他车企纷纷效仿,以差异化定位来满足消费者需求。新福克斯和福克斯经典,朗逸和朗逸经典,朗逸、伊兰特和悦动,新轩逸与轩逸经典,都出现过

“同堂”销售的局面,而且当时销量也不错。业内人士认为,“多代同堂”的车型组合有助于完善产品布局,帮助汽车品牌抢占更多市场份额。

汽车销售中“多代同堂”的存在是由国内车市的特殊性所决定的,我国幅员辽阔,每个地区的消费水平都不一样。车企开发出一款全新的产品,时间长、投入大,“多代同堂”的销售模式可以很好地延长产品的生命周期。同时,“多代同堂”可以丰富消费者的选择,对于消费者来说是一件很好的事情。

