

许昌奥宇奇瑞汽车4S店隆重开业

□ 本报记者 朱占华 文/图

百城千店,众赢未来。5月16日,喜庆的中国鼓表演拉开了许昌奥宇奇瑞汽车4S店开业庆典的帷幕,奇瑞汽车华中大区总经理龚声铮、销售总监陶涛,许昌奥宇奇瑞汽车4S店董事长张路周、总经理张航、副总经理高岩、禹州德泓奇瑞汽车4S店总经理戴国结为新店开业剪彩。自此,许昌车市因为许昌奥宇奇瑞汽车4S店的开业而注入了新的血液,同时意味着奇瑞华中大区的阵容再一次扩大,是奇瑞汽车推进“百城千店”里程碑中重要的一笔,更是奇瑞汽车在华中大区提升品牌渗透率的重要战略部署。

龚声铮代表奇瑞汽车为许昌奥宇奇瑞汽车4S店的开业表示祝贺:“奇瑞汽车作为中国汽车本土品牌,始终坚持技术创新为发展核心,坚定不移地在技术革新、汽车研发的道路上艰苦奋斗23年,成绩斐然。奇瑞汽车不仅连续17年实现乘用车出口量第一,而且在车市下滑的大趋势下依旧实现逆势增长。奇瑞汽车的发展离不开消费者的支持和信赖。今天,许昌奥宇奇瑞汽车4S店的开业,将助力奇瑞汽车走入更多许昌百姓家庭。”

张路周为开业庆典致辞:“在整体汽车市场持续下滑的态势下,今年奇瑞汽车却实现了稳健增长,主要得益于近年来奇瑞汽车的战略转型,在体系建设、品质提升、产品迭代、渠道建设、营销创新等各方面有了全面提升,产品竞争力大幅提升,在快速变化的汽车市场中抢得先机。许昌奥宇汽车销售服务有限公司之所以坚定选择奇瑞汽车作为合作伙伴,是因为奇瑞汽车具有超强、超前的技术自主研发能力,更是对奇瑞汽车在未来产品规划、品牌建设、战略布局上的高度认同。我相信在奇瑞汽车的带领下,在我公司全体工作人员的努力下,许昌奥宇奇瑞汽车4S店一定能够取得更好的发展,为许昌百姓带来高品质车型和高规格服务!”

随后,张航和该店销售经理王志刚为全新一代瑞虎7揭幕。今年1至4月,奇瑞集团实现销量147425辆,其中4月份,奇瑞汽车国内市场销量环比增长30.3%,市场反弹强劲,市场占有率持续提升,特别是在全民抗疫的特殊时期,奇瑞汽车聚焦用户健康,全力打造全新一代瑞虎7、瑞虎7 Pro“N95级”智能健康生态座舱,以六大健康防护措施,保障用户健康出行。因此,3月9日上市的全新一代瑞虎7当月订单就超过



许昌奥宇奇瑞汽车4S店隆重开业

5000辆,4月销量环比增长102%,展现了强大的产品力。

4月份全新一代瑞虎7销量持续增长的背后,离不开市场、媒体以及消费者的支持,也是奇瑞汽车营销体系和合作伙伴共同努力的结果。在疫情影响下,奇瑞汽车

一方面多措并举为经销商赋能,助力经销商全面复工;一方面多种形式回馈消费者,减轻消费者负担,渠道和需求两方面同时发力,收到了良好的效果。今后,奇瑞汽车将一如既往地努力为消费者提供更有诚意、更具价值的购车选择。

“快舟·传祺GS4号”火箭升空 广汽传祺展现中国品牌“硬核”实力

□ 本报记者 任萌 文/图

近日,记者从广汽传祺许昌鑫硕4S店了解到,5月12日9时16分,伴随着推进器的轰鸣与耀眼的光芒,“快舟·传祺GS4号”火箭在酒泉卫星发射中心划破长空,以“一箭双星”的方式将包括“行云·武汉号”卫星在内的“行云”双星送入太空!

据了解,广汽传祺携手航天科工,成为航天科工快舟运载火箭发射助力合作伙伴,冠名“快舟·传祺GS4号”火箭。该火箭箭身刷上了医护工作者群像,代表着广汽传祺与航天科工对疫情期间无私奉献的医护人员们最崇高的敬意。

本次发射任务中,广汽传祺旗下全系车型成为快舟火箭试验队官方合作用车,为试验队提供移动保障。第二代传祺GS4家族与传祺GS8家族担任火箭发射车护卫队,全面护航“快舟·传祺GS4号”火箭发射!第二代传祺GS4、GS4 PHEV、GS4 COUPE、传祺GS8、传祺GS8S组成了此次

的火箭发射车护卫队,每款车型皆为广汽传祺研发制造实力的代表。

第二代传祺GS4家族基于全新广汽全球平台模块化架构GPMA打造。GPMA架构集成全球顶尖的技术,拥有全球化、年轻化、舒适、低油耗、混动化、智联化、安全、可靠、通用化等9大核心优势,能全面满足轿车、SUV、MPV及PHEV/HEV等各个车型的生产需求。第二代传祺GS4于去年11月焕新上市,全球首搭微信车载版,具备越级智能、越级座舱、越级驾控、越级安全、越级颜值等5大优势,是承载百万车主信赖焕新归来的匠心之作。同时,为满足中国年轻群体的用车需求而打造的传祺GS4 COUPE,将于今日正式上市。

值得一提的是,“硬核运动大五座SUV”传祺GS8S也加入了火箭发射车护卫队。传祺GS8S于4月26日上市,以全新竖向格栅“震天翼”与第三代传祺390T发动机为时代冲锋者带来全新的“硬核”生活体验。

2020年5月10日是第四个“中国品牌



广汽传祺许昌鑫硕4S店展出的第二代传祺GS4

日”。广汽传祺携手航天科工助力将“行云”双星送入太空,是新时代制造业新担当的体现,展现了中国品牌的“硬核”实力。2020年,是全面决胜小康社会的关键节点,加快发展先进制造业,是深化供给侧结构

性改革的重要发力点。广汽传祺必将坚持高品质创新发展,助推汽车行业实现中国制造向中国创造、中国速度向中国质量、中国产品向中国品牌等3大转变,为国家迈入制造强国行列贡献力量!

比亚迪OTA升级新增高温消毒功能

□ 本报记者 朱占华 文/图

近日,记者从许昌恒力比亚迪4S店获悉,为了实现对用户的全方位防护,比亚迪再添新科技,通过OTA升级新增高温消毒杀菌功能,车主在出门前只需要开启远程1小时消毒功能,即可享受安全出行的愉悦。

据该店总经理霍晓旭介绍,比亚迪率先推出的这项新功能,操作十分便捷。车主可通过App远程开启高温消毒杀菌功能,双模车会依据车内温度,选择空调系统由PTC单独加热或者是协同发动机一同加热,将车内空调风升温至60℃。由于双模车有两个热源加热的天然优势,不受限于环境温度、电池电量等因素,消毒功能适用性更强,表现更优秀。

大家平时买奶制品的时候,经常会看到巴氏杀菌,其实比亚迪这套杀毒系统不仅操作方便,而且原理同巴氏消毒法原理相近。据有关研究表明,在56℃高温下30分钟,新冠病毒便会失活。比亚迪的绿净

系统高温消毒杀菌功能通过30分钟以上持续60℃高温消毒,可以有效防疫。在消毒结束后,该系统还会自动外循环通风5分钟,使车内空气清新且温度舒适。看到这里,你一定对比亚迪率先推出的这项高温消毒杀菌功能充满了期待吧。

随着夏季的到来,暴晒之后的车内温度会比较高,可以起到自然消毒作用。但是,北方的夏季并不是每天车内温度都可以达到56℃,而南方梅雨季节的潮湿更容易让车内滋生细菌。因此,比亚迪加大研发投入力度,全力为消费者打造智能健康的生态舱。一方面给双模车带上“医用防护口罩”,精研出“CN95级”绿净技术;另一方面,给双模车配备高温消毒杀菌功能。如此攻防兼备,才能取得360°防疫的效果。

霍晓旭说:“用技术创新,满足人们对美好生活的向往”是比亚迪品牌的使命,比亚迪通过双模技术的‘加持’,进一步为双模车用户的舒心出行保驾护航。在抗疫初期,比亚迪为广大用户提供医用口罩、消毒



新增高温消毒功能的元EV360

凝胶、车用‘CN95级’高效滤网,如今推出车内高温消毒杀菌功能,比亚迪以实际行动守护用户的健康与安全,成为民族企业

的防疫先锋。”如果你对比亚迪的这个高温消毒功能感兴趣,不妨到许昌恒力比亚迪4S店看看。

售后服务出色,北京现代获殊荣

□ 本报记者 侯力强 文/图

日前,记者从许昌亿阳北京现代4S店获悉,2019年中国汽车售后服务质量消费者口碑优选汽车品牌名单近日公布,北京现代榜上有名,凭借优质的售后服务,以96.3的高分获得合资组第二名。

据许昌亿阳北京现代4S店市场部负责人林丹介绍,此次活动对标汽车售后服务国家标准,完全由消费者参与评价,具有公开透明性,对消费者选车、购车起到了不可忽略的指导作用。面对多家车企的激烈竞争,北京现代能够脱颖而出获得殊荣,与其过硬的产品品质和出色的服务水平密不可分。

在售后服务方面,北京现代曾在多个重要评选中屡次获得殊荣。据统计,在中国汽车用户满意度测评(CACSI)中,北京现代曾6次蝉联合资品牌冠军。同时,在权威机构J.D.Power的评比中,北京现代自2013年起,就包揽了SSI(中国汽车销售满意度)、CSI(中国汽车售后满意度)前三名,去年更

是第四次荣获主流车SSI第一名。

作为一家老牌车企,北京现代深谙只有产品品质与服务品质取得双向发展,才能长久立足于行业。一直以来,北京现代始终秉承“以客户为中心”的服务理念,凭借高质量的产品和出色的售后服务,成为国内合资车企的优秀典范,获得了千万家庭用户的信赖。

在产品生产上,北京现代将品质至上的经营理念贯穿于设计、采购、生产、售后等多个环节,严格把关每一个生产细节,从工人自检到检测线上的专项检测、专业路试,再到产品出厂的全面检测,保障产品的高品质输出。

同时,北京现代不忘持续提升服务质量,致力于为消费者带来高品质的服务体验。北京现代“零距离温暖”、“真心伴旅程”、Blue Members蓝监服务体系等服务创新举措,不仅进一步丰富了用户的出行生活,而且推动了汽车服务行业的发展。而全新的“享你所想”智慧服务品牌,则更加关注对客户用车生态的全面服务,通过移



许昌亿阳北京现代4S店展出的热销车型新名图

动的生活航母、全天候贴身管家、便捷透明的汽车消费、随身携带的在线车间、随时随地的共享服务等5大服务功能,给客户带来

高效、智能、共享以及个性化定制的智慧服务体验。

威兰达助阵 广汽丰田销量4月逆势猛增

□ 本报记者 任萌 文/图

近日,记者从广汽丰田许昌骏驰莲城店了解到,广汽丰田4月实现销量63607台,比去年同期增长47%,环比增长29%,保持高质量增长态势。广汽丰田旗下全新TNGA中型SUV威兰达4月25日全面到店后就完成销量4289台,强势助力广汽丰田销量高质量增长。

为了进一步满足消费者需求,完善产品矩阵,广汽丰田于今年2月份正式推出旗下首款紧凑型SUV威兰达。威兰达全系官方指导价为17.18万至24.18万元,在合资品牌紧凑型SUV中并不算高,且全系共有12款车型配置可供消费者选择,其中7款燃油车型、5款轻混车型,相信定能让绝大多数消费者满意。

作为广汽丰田旗下第四款基于TNGA架构打造的车型,威兰达在外观方面采用Adventure & Refined(冒险和精致)的设计语言,切削式的多边形外形使威兰达的外观有大量硬朗的线条,能够给人很强的安全感。

安全是广汽丰田旗下车型最突出的特点,威兰达也毫不例外,其全系标配7SRS安全气囊、TPWS胎压监测系统、ABS防抱死制动系统(带EBD电子制动力分配系统)、VSC车身稳定控制系统、TRC牵引力控制系统、HAC坡路起步辅助控制系统、BA制动辅助系统等主、被动安全配置,为用户提供全方位保护。

另外,威兰达的车身还使用了大面积超高强度钢,在制造上采用高速机器人、高压焊枪等业内先进制造工艺,极大地提高了焊点精准性和焊接效率。此外,威兰达全车大范围使用防锈钢板,车身众多零部件采用铝合金材质,确保车身质量更轻、防锈性能更强。

在动力配置上,威兰达拥有2.0L汽油版和2.5L双擎版两种动力总成,燃油版搭载2.0L Dynamic Force发动机,匹配CVT变速箱,发动机热效率达到40%,综合油耗低至5.7L/100km,日常驾驶中有不错的动力和油耗表现。而双擎版搭载2.5L Dynamic Force发动机和全新THS II混动系统,匹配E-CVT变速箱,发动机热效率达到41%,综合油耗更是低至4.6L/100km,不仅动力相比燃油版有很大的提升,燃油经济性也更出色。

值得一提的是,威兰达引入了全新四驱系统,包括DTV动态扭矩矢量四驱和NEW E-Four电子四驱,四驱车型均配备丰田全球先进的AWD四驱综合管理系统,通过在行驶中对发动机、变速箱、刹车系统的电子调控,极大地提升了车辆在行驶过程中操控的精准性和稳定性。



广汽丰田许昌骏驰莲城店展出的威兰达

亲友借车,你该怎么办?

侯力强

近日,笔者的一位挚友说亲友想借他的车去南阳玩几天,这事让他犯了难:借吧,怕路上有啥事说不清楚;不借吧,怕影响关系。

生活中,很多人都会遇到被亲友借车的事情。许昌人讲究友情,一般情况下,只要对方驾驶技术熟练,借得不是太远,朋友张口很少会拒绝。

我的朋友刘先生认为,找他借车的都是知根知底的朋友,他从来不担心车借出去会出事,就算出点意外私底下双方也能解决。借车没什么大不了的,现在很多家庭都有车了,车就像过去的电视机一样普及了。家里突然有事要办,车又正好不在身边,向朋友借车没有什么不妥的,他的车就经常被朋友借走。

大多数不排斥借车的车主认为,借车要看人。如果朋友车技不错,对车也爱护,在自己方便借出的时候是可以爽快答应的。

当然,也有一些车主是排斥借车的。车主徐女士认为,掏钱事小,出了事故事大。她认为,借车有时比借钱还令人左右为难。原因是,借钱即便是对方不还,顶多损失借出去的钱;而借车,一旦有事,借车人和借车人都为难的,除了损失钱财,还有徒生的烦恼——万一出了事故,恐怕到时候连朋友都做不成,更有甚者,还得闹上法庭。

有位车主对笔者说,他买了车之后,一些发小儿就经常在他刚加满了油之后借车,借出去时满箱油,还回来时只剩了1/3。这些发小儿借车,他也不好意思拒绝,只能被迫借车,这让他觉得颇为烦恼。

笔者发现,愿意出借汽车的车主,还是有选择地借给用车对象,如要看双方的关系和是否急用等,而大部分不愿出借汽车的车主,主要是担心驾驶人借车出行会发生事故。

因此,笔者认为,每个人都有需要帮助的时候,亲友要借车,躲也躲不过,如果非要借车,借车之前可以签一个“君子协议”:一是借车的亲友必须有驾照;二是借车的亲友必须有正当、充分的理由;三是借车所产生的燃油费、过路费及可能造成的修理费用,全部由借车者承担。

