



双喷射直喷引擎全球首发 紧凑SUV配发动机启停系统 一试便知

想了解一款车的性能,不试怎能够知道?所以想买车的朋友,可不要偷这个懒,往往心仪的车型和试驾之后真正喜欢的车型,就差了一步之遥。近期,不少刚上市的新车纷纷举办专场试驾活动,不少消费者通过参加这些试驾活动,都挑选到了心仪的爱车。 郑州晚报记者 谢宽

全城试爱 试驾体验MG GT

趁着年轻,和MG GT一起,勇敢地去试去爱,全城试爱,给你多一个理由,爱上MG GT。此次“全城试爱”试驾活动选择了高速公路、环形公路和城市道路相融合的路况。在高速路上,MG GT完美地展现出强劲高效的动力。轻踩油门,在中低速行驶状态、涡轮不启用的情况下,MG GT响应十分迅速,轻盈流畅的驾驶感觉的确很棒;继续深踩油门,由于涡轮的介入,MG GT提速更加明显,强劲动力顷刻爆发,超车毫无压力,变道也



没有任何拖沓。据了解,MG GT搭载的SGE 1.4TGI缸内中央直喷涡轮增压发动机,最大功率可达110千瓦,匹配TST 7速双离合变速器,换挡迅捷、平顺,换挡时间不到0.2秒,而零到百公里加速时间仅为9.5秒,综合油耗为百公里5.9升。

为可能·尽可能 试驾全新凯美瑞

11月份,第七代凯美瑞迎来了中期改款,全新的外观设计,全新的2.0L发动机,一系列全新的设计让这次中期改款堪比全新换代车型,近日TOP汽车抢先试驾这款全新凯美瑞。

从外观上看,全新凯美瑞的前脸更具张力,从中部的LOGO开始延伸的镀铬饰条贯穿整个车头,使车头在视觉上更加宽大。车身侧面线条变得更加圆滑,低矮的腰线与侧裙结构融为一体,营造出低重心的视觉感受。动力上,全新凯美瑞2.0L车型搭载了丰田全球最新、最先进的双喷射系统6AR-FSE直喷引擎,拥有D-4S双燃油喷射系统、VVT-iW可变气门正时智能广角系统、水冷EGR废气再循环系统和12.7:1超高压缩比四大核心技术。在缸内直喷和歧管喷射两套喷油系统智能协同工作下,使发动机最大功率达到123kW/

6500rpm,峰值扭矩达到199N·m/4600rpm,均比现款2.0L发动机有所提升。

在实际驾驶中,这台全新的6AR-FSE直喷发动机的动力响应迅速,尤其是在加速时,发动机转速攀升得很快,动力响应没有迟滞现象。同时,6速手自一体变速箱经过了重新调校,在降档速度上有了相应的提升,拥有空挡控制系统、减档补油控制系统、预紧差速器三大智能控制系统。

为了适应国内路况,全新凯美瑞对避震器的防尘套材质进行了优化,将橡胶材质替换为强度更高、耐久性更好的树脂材质。这使得全新凯美瑞的悬挂系统更加硬朗。同时,全新凯美瑞还在发动机舱内装备了一根带压力平衡装置的动态平衡稳定杆,有效减小车身在紧急变线和高速过弯时车身侧倾,提升车辆在极限状态下的稳定性。

得心应手·尽驰骋 试驾东风雪铁龙C3-XR

C3-XR源自PSA旗下最新的EMP1平台,它有许多亮点,特别是1.6THP发动机让消费者有了更多的期待。

C3-XR1.6THP发动机在实际测试中,一脚地板油下去,转速便立即攀升,1000rpm左右涡轮便早早开始工作,与自吸发动机不同的是,其在1400rpm的超低转速已经可以发出峰值扭矩,推背感不言而喻。6挡自动变速器的换挡速度虽不如双离合变速器那般迅速,但也毫不拖沓,动力持续不断推着车子前冲。数据显示,只用8.4秒C3-XR就能从静止加速到100km/h。

除了出色的加速能力,C3-XR也兼顾了日常驾驶。自动换挡平顺度自不必多说,而其充沛的低转扭力输出,非常适合在市区慢速的道路行驶,转速一千多转,力量已经很充沛,应付加速超车,显得游刃有余



余。而且,C3-XR还配备了STT发动机启停系统,因此,官方给出的6.2L的综合百公里油耗也就不足为奇了。

尽管是紧凑型SUV,但C3-XR装配了Grip Control多路况适应系统。在沙地和泥地中切换驾驶模式,如果遇到一边车轮打滑,Grip Control多路况适应系统就可以将车辆的全部动力转移到另一侧车轮,帮助车辆脱困,应付一些复杂路况也算得心应手了。

年轻人的胜利,瑞风S3夺小型SUV销冠

刚出炉的乘联会最新月报显示,11月小型SUV市场继续火爆,其中上市仅3个月的瑞风S3继续给力,以15004台的佳绩首登销冠。这款车市中的“年轻人”上市不久就成为“爆款”,背后也正是有年轻消费群在为其“撑腰”。以85后年轻人为核心消费群的瑞风S3,无论从产品研发还是营销手段都紧贴年轻路子,它的热销登顶无疑宣告了又一次年轻人的胜利。 郑州晚报记者 谢宽



瑞风S3,80后的“代表作”

80后消费能力的崛起将影响中国未来的消费市场,这已成为一个毋庸置疑的事实。据J.D.Power咨询公司此前的一份报告指出,汽车消费者人群80后比例已从2007年的23%上升至43%甚至更高,成为车市消费的中流砥柱。

在洞察到汽车消费年轻化的趋势后,江淮瑞风S3在研发之初就开始由消费者来担当“主设计师”。在第一张设计图纸诞生前,江淮邀请了来自全国各地的年轻消费者代表,倾听他们对座驾的需求,从而确立了研发基础。在后续的“迭代”过程中,瑞风S3更是不断地向着消费者所期待的方向进化,将每一处产品优势推向极致,从而成为了最能满足年轻消费群

需求的优秀座驾。

在市场推广上,江淮更是大胆尝试,由“总设计师们”决定瑞风S3的产品定位。从推出市场之前多次对25~30岁的年轻目标人群进行深入调研,确立了“易驾”价值定位点。与车型定位相匹配的是,江淮也试图将这款车的营销做得更活泼,通过“创世7天”、“车萌”小游戏、网络发布会等网络手段吸引年轻购车者的目光,直达用户痛点。

以瑞风S3为代表的年轻化车型的成功,预示着年轻人的时代真正到来。瑞风S3是为年轻人需求而来,年轻人成为了瑞风S3的“总设计师”。其在市场迅速取得成功,是年轻人的集体智慧的成功。



年轻人点赞,瑞风S3销量、口碑双登顶

据相关数据显示,自主品牌在经历了十二连跌的窘境后,占有率环比和同比均呈小幅提升,终于重新看到了曙光,而瑞风S3就是其典型的“先进代表”。1.5万台的月实销量,每月实销数字成倍攀升,上市三周月已超过五万人选择,瑞风S3实现了小型SUV市场销量、增长速度双登顶,创造了在这个以年轻人为主导的细分市场的新纪录。

在瑞风S3叫座的同时,现有用户对其品质表现也给出了满意的评价。一直稳坐各大汽车媒体同级别口碑榜的第一位成为了瑞风S3的口碑力证。用户口碑的持续发酵,形成了“滚雪球”效应,使瑞风S3的热度有增无减。截至12月中旬,瑞风S3的终端订单已累计突破6万台。虽然11月的交车数字已达到1.5万台之高,但瑞风S3的准车主群体依然巨大,现有订单已可为瑞风S3凑足“能量”持续占领销冠席位。

市场年轻化已是车市的老生常谈,但真正

得到年轻消费群认可甚至热捧的车型并不多。瑞风S3本次登顶,向汽车市场再次展示了年轻消费群的巨大能量,也为其年轻化路线提供了验证。少年不可欺,有着年轻人支持的瑞风S3潜力仍然巨大,未来的销量前景值得期待。

