



让英伦经典在中原延续

——访河南锦程汽车销售服务有限公司董事长张威



第一次见到锦程荣威的掌舵人张威时，他刚刚从外地出差回来，虽然还带着疲惫，但眼光却炯炯有神。锦程荣威，一家刚刚在2008年7月下旬步入郑州车市的新生力量，却承载着百年英伦品牌的血统，仅此一点就值得中原车市期待。
晚报记者 陈娟 文/图

打造一家原汁原味的英伦展厅

人们常说，企业中掌舵人的性格往往决定着这个企业的风格与发展方向，而看上去既儒雅又很干练的张威正与他所经营的锦程荣威有着某种神似。

当记者步入锦程荣威展厅时，扑面而来的便是浓浓的英伦风情，别致的咖啡吧台、怀旧的荣威汽车史长廊、温文尔雅的销售顾问正在热情细致地为消费者做讲解，眼前的情景让人仿佛置身于英国某咖啡厅那样清淡典雅。张威告诉记者，荣威品牌是一个传承英伦传统风范，散发着优雅贵气和绅士品位的经典汽车品牌，作为它的经销商，展厅内的陈设与风格一定是要与之相匹配才可以，只有这样才能更好地诠释这个经典品牌的非凡魅力。

现在的张威，每天驾驶着一辆荣威750，用他的话说，“卖什么车就要开什么车，只有自己亲身体会了，才能全面了解车的性能，深知客户的需求。”

对汽车执著源自于内心的喜爱

采访中，让记者印象深刻的除了锦程荣威作为中原车市后起之秀的勃勃生机，还有从掌舵人张威眉宇间所散发出的信心与执著。

张威告诉记者，尽管锦程荣威开业还不到

一个月，但销售业绩还是令人鼓舞的，他说，“目前荣威品牌销售的两款车型中750比较受到一些有品位的中年男性的喜爱，而荣威550则吸引了一大批年轻消费群体特别是女性消费者的青睐。因为荣威550的设计上运用了更多先进的数字科技元素，将很多年轻人喜爱的功能数字影音娱乐享受变为可能。截至目前，我们已经收到订单50余台，这样的成绩在市场低迷的当下是非常值得肯定的”。当记者问及目前汽车市场竞争如此激烈，为何还要跻身于这个行业掘金时，张威笑着说道：“这是我喜爱的职业，我不但要做，更要做好。”

张威不仅是这样说的，也是这样做的。他说：“做企业是要用心去做，做好是最低标准，重要的是要做出自己的特色。”记者注意到，锦程荣威售后服务手册上有一条“晨曦预约接车服务”十分引人注目，张威告诉记者，这是锦程荣威在全国首家推出的针对白领上班族的人性化服务项目，售后服务中心将提供早上6:30-8:30的接车服务，客户可通过提前预约，于当天早上将车辆送检，不影响客户正常上班也不占用客户的节假日时间。“其实所谓特色不外乎就是比别人多想一步，把细节做得更完美，仅此而已。”张威谦虚地说道。

哆啦A梦的口袋

——试驾广州丰田雅力士1.6LRS

出生于20世纪70年代的人应该不会对“哆啦A梦”感到陌生，这个诞生于日本著名漫画家藤子不二雄笔下的机器猫形象，拥有可爱憨厚的外形和一个法宝无穷无尽、怎么也装不满的大口袋，和中国的“宝葫芦”颇有异曲同工之妙。现在，有着“哆啦A梦”气质的雅力士凭借着富有生气的设计、聪明的空间利用、出色的动力和一流的品牌、品质号召力，杀入了国产品牌经营多年、合资品牌新车辈出的小型车市场。



Q版外形亲和十足

雅力士短短的车头加上车身圆滚滚的线条，十足一副机器猫式的可爱模样。斜角突起的车头灯，车头从引擎盖上直划下两道线条，再加上突起的丰田logo和网状水箱护罩，都让雅力士拥有宠物般的外表。仔细观察，短小不厚实车头，向上延伸经过挡风玻璃到车顶的线条依旧顺畅，而且在视觉上平衡了高车身带来的不稳定感。车身侧面的线条也遵循着类似的形象，略微高翘厚实的车尾，并不会破坏整体造型，加上较大的车门，反而给人一种超越车身尺寸的厚实感受。

雅力士的中控台造型延续了丰田NBC平台车型一贯的中置式仪表布局，只不过由上代车型的投影式数字表盘改为了现在的自发光式模拟仪表盘，简洁明了。值得一提的是，转速表和速度表的红色指针还会在刻度盘上投射下一个红色的小光斑，可以有效消除由于视觉角度差异带来的误差，这种细节上的设计智慧的确值得所有厂家学习。

超乎想象的内部乘坐空间

雅力士的车身长度只有3.75米，在同级别的竞争车型中是最短的，2.46米的轴距也算不上是特别出类拔萃。无论从数据上还是观感上，雅力士似乎都给人以“紧凑”的感觉。然而，实际车内乘坐空间的宽敞程度却与这种“紧凑”感形成了巨大的反差，以至于试车时每一个落座车内的同事都会惊呼：“这车里面可真大！”这

种“大”的感觉是全方位的，每一个座位的乘客都有着充分的头部、肘部、膝部和脚部空间，而且完全不必依靠别人“腾挪闪转”才能让出地方，如此表现，的确超出了每一个人的预期。

由于车身长度的限制，雅力士无论是第一代还是第二代的行李箱空间都有些“小气”，好在丰田的设计师充分认识到了这一问题，为雅力士后排座椅安装了四个小巧的扳手，后座可以分别前后滑动约20厘米，以便腾出足够的装载空间。

超越级别的动力配置

雅力士大部分型号都搭载了在燃油经济性和平顺性上都广受好评的双VVTi发动机，可以同时优化进排气效率，在保证燃油经济性的前提下，中低转速可以提供较好的扭力输出，高转速时又可以发挥出足够的功率。具体到试驾的1.6L RS车型，尽管与发动机匹配的是一台四前速自动变速箱，但调校得十分得体，既不会有过分的换挡冲击，也不会过于柔和毫无力度。

雅力士的悬挂显然针对中国的路面状况进行了调整，相对偏于柔软，加上较为厚实的坐垫，行驶时即使遇上颠簸路面也可以保证足够的舒适度。短小的车身和较大的前轮转向角度使得雅力士在狭窄的小巷中转弯抹角十分灵活，停车时也基本不会遇到困难“死角”。

卢望春

试驾车型提供：广汽丰田骏驰金水路店、广汽丰田富达航海路店

— | 车情速递 | —

中石化开启免费救援服务

自2008年8月8日起一年内，中国石化“油中感谢”又一免费增值服务“汽车救援”在全国范围内近百个城市展开。

凡是故障车辆为11座以下、非营运、已购车险、合法使用的四轮乘用车，无论是接电、送油、加水，还是换胎、抢修、牵引，救援人员均会携带专业设备，第一时间赶赴现场解除用户抛锚烦恼。道路畅通情况下，城区范围承诺

45分钟以内、城区以外按与用户协商的确定时间抵达。

该活动负责人介绍，中国石化加油卡记名卡用户，非记名卡用户登录www.saclub.com.cn <http://www.saclub.com.cn> 或致电95105988-7注册成功后，拨通24小时免费救援专线4008 898 898即可享受即时高效的汽车救援服务。
陈浩

08款新旗云双燃料出租车郑州上市

奇瑞出租车全系车型免费消毒工作同时展开

8月15日，08款新旗云双燃料(CNG)出租车在郑州上市，同时郑州市奇瑞出租车专供经销商河南中植汽车销售服务有限公司启动“绿色健康快车”公益活动，在奇瑞出租车全系车型中开展免费消毒工作。

据河南中植副总经理卢义闯先生介绍：“奇瑞旗云出租车自2006年入选郑州市出租车更新目录以来，销量已突破1500余台，在用户和乘客群体中口碑相当不错。为了让广大出租车司机用上更好的出租车，我们与奇瑞厂家进行了不断深入沟通，针对旗云双燃料出租车提出了30多项改进意见和建议，这些意见和建议大都得到了奇瑞厂家的支持。”

08新旗云CNG双燃料出租车在零部件和内饰方面进行了26项改进和技术升级，特别是08款新旗云双燃料出租车采用了意大利朗第-伦索原厂燃气转换系统、高压大容量储气罐，产品质量稳定，安全可靠；节能性更好。据

一位出租车司机推算，用天然气每天最少能省50多元钱。

河南中植的服务总监孙保山给记者介绍了“绿色健康快车”公益活动，他说此次消毒是采取其他大城市公交车、出租车行业广泛推广的消毒方式——臭氧消毒技术，可以灭杀多种病菌、病毒及微生物。这次活动作为试点先在奇瑞出租车中展开，逐渐在所有出租车中推广。奇瑞出租车司机朋友可以随时将车开到西环中植奇瑞汽车城出租车服务站消毒。另外，孙保山告诉记者，出租车不同于私家车，为了给出租车司机提供及时而完善的服务，河南中植出租车专修服务站不仅将上班时间提前到早上7点，还根据出租车的轮流歇班制度，实行保养维修预约，大大节省了时间；并且常年执行工时5折、配件9折的优惠政策。

晚报记者 舒晗

多种形式优惠仍是车市主旋律

从今年7月份乘用车联席会公布的数据看，全国轿车销量大幅下降，全国轿车销售44.46万辆，环比下降13.80%。排名前十的厂家销售总量也随之下降。为了止住这次销售下滑的颓势，进入8月以来各个经销商仍以多种优惠形式来拉升销量。现实也证明，优惠仍是经销商应对市场的主旋律。

胡扬林 陈栋 孙伟杰

为中国喝彩 金杯海狮送2008元油礼

日前，笔者从华晨汽车某4S店了解到，此次“为北京喝彩 为金杯加油”活动从8月1日~30日，为期一个月的时间。活动期间，凡是购买任意一款金杯海狮车型，都将获得价值2008元的加油礼，让消费者体会到海狮车型的优良品质的同时，也为金杯海狮用户带来了更多的便利和实惠！

据华晨金杯市场部相关人员介绍，国内燃油价格一路看涨，加之8月份为汽车市场的传统销售淡季，消费者出现了一定程度的持币待购状况。金杯海狮此次推出的促销活动，是为了缓解金杯海狮新车用户的些许顾虑，降低用户后期使用成本，真正从用户角度出发，为消费者想到实处，拿出优惠力挺客户。

旗胜CUV狂降8000元

近日，从黄海汽车经销商处获悉，为了庆祝2008年北京奥运会，截至9月30日，作为民族自主品牌的黄海汽车主力车型旗胜CUV将掀起一股促销热潮，最高优惠达到8000元。

旗胜CUV以其俊美的外形、宽敞的空间和扎实的底盘深受广大车主的青睐，尤其是黄海汽车50余年的底盘设计经验，让旗胜CUV底盘与其他同类型车相比具有承载力大、可靠性

“双子星”盛赞民族的黄海

强、制动性好、刹车不跑偏等特点，旗胜的这些性能特点已经在珠峰大本营崎岖不平的道路上得到了很好的验证。

记者了解到，日前在万众瞩目的火炬传递过程中，由5辆旗胜CUV和2辆大柴神皮卡组成的战斗力强劲的黄海汽车车队凭借卓越的综合性能助力中国登山队完成了这一光荣而又艰巨的任务。

吉利“以旧换新”回报用户

据吉利汽车销售公司消息，为回报百万用户，吉利汽车销售公司联合全国经销商推出了“以旧换新”活动，短短数日置换订单达到数千个，市场反映热烈。

据吉利销售公司相关负责人介绍，此次参与置换的车型为自由舰、金刚、远景等“吉利新三样”，代表了吉利造车的最新水平。同时，吉利老三样用户在此次“以旧换新”的活动中能

享受到超值的置换体验。该负责人表示，当初吉利以“低价”入市打破了行业坚冰，带来了丰厚市场的同时也落下了“低价格、低品质”的诟病。此次吉利推出置换的“新三样”是吉利近年来不断质量改进、服务提升、技术突破的结果，一方面是回馈吉利用户多年来的支持，同时从某种程度上也是向老用户展示一个真实的吉利。