



气温骤降,人容易伤风感冒。车辆也容易因为不适应骤降的气温,发生各种故障。您是否有过这样的经历:一早起来发现爱车无法打火,被迫挤公交上班,然后傍晚回家爱车恢复一切正常?这种让人哭笑不得的“怪事”在冬季时有发生。于是,我们邀请4S店的专业人士来给我们讲讲冬季保养爱车的方法吧。

记者 谢宽

# 冬季 让爱车保保暖吧

## 更换适宜防冻液

一些车主喜欢在夏季用自来水代替防冻液,这种做法非常不可取。在天气渐凉的秋季,如果不能及时更换汽车专用的防冻液,一旦遇到温度骤降的天气,极有可能影响到汽车冷却系统的正常工作。因此如果使用的是自来水,则需要立即更换。

## 清洗空调系统

历经炎炎夏日,空调也疲惫了,这时空调容易有异味,及时清洗很重要。另外,进入秋季,

空调最好使用车内循环系统,这样可以防止秋季落叶卷入空调的进风口。

## 关注进气系统与蓄电池

在秋季时应多对气门多做检查,看看是否存在积碳现象,并及时到维修站检测、维修。在秋天,汽车蓄电池的电极接线处是最容易出问题的地方,检查时如果发现电极接线处有绿色氧化物,一定要用开水冲掉,这些绿色氧化物会引起发电机电量不足,使电瓶处于亏电状态,严重时还会引起电瓶报废,或者启动

不了车。

## 刹车系统勤检查

注意制动液是否够量,需要时应及时添注或更换。要经常检查制动有无变弱、跑偏,制动踏板的蹬踏力度是否有变化,必要时清理整个制动系统的管路部分。前挡除霜功能检查。秋天天气转凉,气温较低时会出现白霜,在这个季节,您要注意前挡风玻璃下的除霜出风口出风是否正常,热量是否够,如果出现问题,要及时解决。



未来 为我而来

郑州威佳雪佛兰旗舰店  
销售热线:0371-5502 1888  
服务热线:0371-5518 6999  
地址:郑州市高新区西四环与莲花街  
交叉口东200米路北

# 前十个月累计破万,月均过千,瑞风政府及行业采购创行业第一 瑞风 II 改写高端MPV市场格局

捷报频传,大单过万。瑞风以月均千台批量采购,成为无可争议的政府及行业采购首选MPV。

“MPV制造专家”十年积淀,全新二代瑞风以宽敞舒适、人性科技和卓越品质、树立高端MPV价值新标杆,改写高端MPV市场格局。

## 江淮瑞风月均销量突破千辆

来自江淮乘用车的最新数据显示,今年以来MPV第一品牌——江淮瑞风在政府及行业采购市场表现优异,月均销量突破千辆大关,1~10月瑞风在公商务车领域累计采购量达到10308辆。其中,高端MPV车型瑞风II代表现可圈可点贡献巨大。10个月的时间,批量采购总量破万,标志着瑞风品牌征战高端MPV市场取得阶段性胜利。

有业内专家分析认为,近年来,随着社会经济的发展,公商务市场高端接待需求迅速愈发突出,中国高端MPV市场也逐渐走向成熟。随着国家公商务车采购新政策的出台和逐步完善,以瑞风II代为代表的自主品牌高端MPV车型迎来了新的发展机遇。

## 瞄准商务车市场迎来发展机遇

今年以来,瑞风II代自动挡隆重上市,不仅完善了瑞风II代产品谱系,更增强了其在高端MPV市场的竞争力。与此同时,瑞风II代在成都车展上与中国五大新商帮建立战略合作关系,正式成为包括浙商、徽商、苏商、鲁商、冀商在内的五大商帮精英座驾,这次跨越式的合作突破了瑞风II代的公商务属性,成为自主品牌“分羹”高端商务MPV市场的里程碑事件,也标志着瑞风II代成为高端商务用车的主流车

型之一。

目前,国内MPV市场主要的份额仍在公商务市场。以商务市场为例,随着中国经济的不断发展,以北上广深为代表的地区企业发展迅速,高端体面的豪华型商务车更能够代表主流需求。随着MPV十年来的发展,原有MPV使用者面临着迫切的升级需求,面对这一市场现状,瑞风瞄准公商务MPV市场的高端化升级机会,适时推出瑞风II代,在满足市场需求的同时,也为自身品牌带来新的发展机遇。

此外,无论是公务还是商务用车,品质已成为了消费者衡量品牌实力的重要标准之一。瑞风在十年的发展历程中,凭借着过硬的品质赢得了市场口碑并形成了强大的品牌号召力。瑞风II代作为瑞风的“继任者”,在严把质量关之余不断自我创新,最终在众多竞争对手中脱颖而出,成为唯一有实力与合资巨头抗衡的自主品牌车型。正如用户所评价的,瑞风II代在外形、空间、操控性与舒适性上均实现了全面超越,以优秀的产品品质和完善的服务体系赢得了广泛的消费群体。



而出,成为唯一有实力与合资巨头抗衡的自主品牌车型。正如用户所评价的,瑞风II代在外形、空间、操控性与舒适性上均实现了全面超越,以优秀的产品品质和完善的服务体系赢得了广泛的消费群体。

以瑞风II代为代表的自主品牌高端MPV车型的出现,显示了国产高端MPV的潜力,也预示着MPV市场即将迎来更多后来者。有业内资深人士指出:“瑞风II代在高端MPV市场的表现令人讶异,这种提前布局,强势突破的表现,预示着自主品牌不再‘懦弱’。”

陈娟

## 车资讯

### 广汽本田推出暖芯关爱大行动

随着岁末临近,为答谢广大新老客户的支持,广汽本田11月推出了暖芯关爱大行动,让广大消费者享受到一份贴心的关怀与温暖。

针对近段时间一部分顾客对于购车后一旦遇到特殊事件缺乏保障的担忧,广汽本田暖芯关爱大行动特推出“畅行无忧礼”——即日起至11月30日,凡莅临广汽本田特约店购车的顾客,在特约店正常优

惠之外,还将额外获得广汽本田赠送的人车两全的爱心保险一份,对特殊事件中遭受恶意破坏造成的自身车辆损失和乘员伤害,进行全面的保险保障。这一“暖心”措施,打消了顾客的购车顾虑,令顾客买得放心,用得舒心。据介绍,此项措施,从10月初已经在广汽本田全国特约销售服务店实施,获得不少消费者的好评。

佳敏

### 奔驰厂商联手亮相郑州国际车展

11月2日,梅赛德斯-奔驰在郑州首次以厂家的名义和经销商一起联手参加郑州国际车展,充分的体现了奔驰对郑州乃至河南市场的重视。随着郑州经济发展,更多的居民希望拥有豪华汽车,促成了我们对该市场越来越多的重视,这也正契合了奔驰的区域战略。梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司北区总负责施瑞特先生表示,目前

整体河南省的居民收入水平稳定增长,我们也看到越来越多的居民愿意拥有一台奔驰车。另外,还有一部分居民想升级自己目前的车型。为了更好地满足这部分人群的需求,我们必然要进一步地拓展奔驰的运营网络。这不单单是在郑州和河南,我们的网络计划势必是向二、三线城市拓展的。

黄奎

### DENZA 腾势开展百万公里整车测试

近日,中国首个专注于电动汽车的品牌DENZA腾势披露了首款产品的前期测试情况。据介绍,DENZA腾势计划使用超百辆车,分原型车测试和量产车测试两个阶段,进行超百万公里的整车系统测试,涵盖整车质量、耐久性和碰撞安全等多个项目。全面的验证程序将确保该产品拥有出色的可靠性、安全性以及舒适性,从而满足消费市场的严苛需求。

迄今为止,DENZA腾势已完成100000公里的原型车路面测试,碰撞测试也于今年早前开始。原型车测试将帮助研发团

队进一步了解和改进产品状况。在此基础上,DENZA腾势量产车还将接受更严苛的挑战——总共将有超过100辆车,在全国4种不同的地域气候条件中完成超过100000公里的测试。在备受关注的碰撞安全方面,DENZA腾势将采用高于国家标准的内部碰撞标准进行测试,涉及低速、高速、翻滚测试等全面项目,通过模拟多种状况下的碰撞行为,全方位并有针对性地检验产品的安全性能。

谢宽

昌河铃木全车系最高优惠8000元

## 温馨伴冬季,昌河送重礼

利亚纳a+ 现售价 56800元起

**活动时间: 2012年11月1日-12月31日**

**北斗星VVT系列享受3000元惠民补贴+交强险+千元大礼包;**

**铃木派喜最高优惠4000元。**

本活动最终解释权归本公司所有

**河南昌河实业天伦路旗舰店** 地址: 花园路与天伦路交叉口向东200米  
电话: 60222555 60222333

河南昌河实业郑上店:0371-86222385/365 河南昌河实业东环店:0371-65693098  
河南昌河实业北环店:15038372520 河南昌河实业中博店:13213164837

汝州银河: 0375-6976388 登封鑫鑫: 0371-62858978 新密福达: 13838199676 新郑久洁: 0371-62592068 河南部品供应中心: 0371-60126079  
开封金恒: 0378-2536815 荥阳豫华: 0371-64657111 巩义天河: 0371-69591156 中牟广发: 0371-62110099 济源新世纪: 0391-2070288

江西昌河铃木汽车有限公司  
24小时服务热线: 400-887-9988 400-887-9986  
www.changhe-suzuki.com