相车记

栏目记者 李 莉

本报《相车记》栏目开栏的消息发布后，引起读者的强烈反响，不少热心读者来电、来信讲述自己与爱车的相识故事。

本期，《相车记》同您分享郑州女孩杨佳妮和“熊猫”的结缘经历。

“相车”主角：郑州女孩杨佳妮
美女芳龄：25岁
“相车”车型：吉利熊猫自动挡

爱时尚 爱熊猫

“这个车子确实不赖呀！”每天进出小区，听着楼下乘凉的大伯大妈如此评价自己的熊猫车，郑州女孩杨佳妮一脸得意，驾驶吉利熊猫已经成为她时尚身份的最好标签。

尚未度完和爱车“蜜月期”的杨佳妮很满意自己的选择：“相比同级别手自一体的半自动挡车型，熊猫使用的是4AT自动挡，虽然5.18万到6.18万元的厂商指导价稍微有点偏高，不过月销超千台的销量，证明了消费者对熊猫自动挡的喜爱程度。明知道价格稍高，但我还是选择了它，除了信得过它的品质，它所传递出的时尚与品位也很让我心动。”

“买着贵，用着便宜。”与记者聊起自己的爱车，杨佳妮有说不完的话题：“稳定的性能，使得我不用将时间浪费在车辆的维修上；时尚动感的外观，能充分表现我的性格和爱好。尤其是熊猫的尾部设计，熊猫手掌造型的车灯，配合LED,刹车灯亮起时，既动感又‘性感’，听经销商介绍，熊猫的尾部设计与沃尔沃C30、奥迪A6一同被媒体列为车坛十大‘美臀’呢。”

“当听到身边的人赞美熊猫时，我觉得熊猫对我来说已不再是简单的交通工具，它不仅提升了我的生活品质，更可体现我的个人品位。”杨佳妮表示：“我的生活状态就像吉利熊猫，拥有运动元素，包含个性张扬，试图打破以往沉闷的生活方式，此外，他人的好评更让我感受到了熊猫带来的外延价值，那就是被关注、被认可。”

在杨佳妮看来，如今的汽车不再只是代步工具，更是消费者个性、爱好及品位的体现。“拥有一款时尚小车，追求一种有品位的生活，已经成为年轻一族的梦想。”采访结束时，她告诉记者：“我身边的朋友都是80后，随着消费能力的提高，他们的消费观念也在转变，购车心理更加年轻化、个性化，尤其注重车辆本身的品位。这也是个性时尚的微轿在中国日益热销的原因所在吧。”

如果您准备购车，如果您正在选车，不妨加入我们的《相车记》吧，我们不但会派出专业的汽车记者帮你挑选把关，更会陪你现场与商家砍价。

对您和爱车最终结缘的经历，本报记者还将以文字及图片的形式刊登在郑州日报中原车市上，作为您与爱车“修成正果”的最佳礼物。此外，如果您已经购得中意爱车，您仍可以将自己与爱车“相亲”过程通过信件或邮件告诉我们，字数800字以内。

不选贵的，只选对的。《相车记》期待您的参与。

报名热线：67655220 67655261
邮箱：zzrbzycs@126.com
QQ群：55637067

高手上路

夏季巧省油

夏季，汽车耗油会比其他季节高出很多。不过，只要略施巧计，便可在“火老虎”的肆虐下省出不少油钱来。

◆开窗降温不一定省油

采用“开窗透气”来降低车内温度，在市区内因为车速低，不失为一种行之有效的方法。一旦车速提高，尤其是在高速公路上行驶时，开启车窗会增加阻力，由此多耗费的燃油与开空调耗费的燃油相比，可以说是有过之而无不及，此时开窗通风得不偿失。

◆空调温度25℃最合适

如果将车载空调的温度设置在最低值，空调泵会不停地运转，鼓风机也会处于高挡风位，油耗因此加大，而且车内外温差太大，人也容易感冒。在设定车载空调温度时，一般设置在25℃。

◆油加到七八成满最好

温度过高，油箱内的汽油易挥发。没有必要将油箱加得太满，一般达到油箱容量的百分之七八十就足够了。这样不仅能降低汽油的挥发量，同时，由于少加油而给爱车减轻了载重量，对省油也大有益处。马永贵

车市营销趋向差异化

本报记者 李 莉

荣威350举行全时在线体验活动；新爱丽舍推出0利率0月供购车；凯美瑞上市四周年，河南骏驰多重大礼回馈客户；河南旭龙售后服务中心举办“别克大讲堂”……从销售到售后，绿城车商推出的差异化营销让5月车市精彩纷呈。

荣威350 举行全时在线体验会

5月21日，搭载3G智能网络行车系统的荣威350“全时在线中级轿车体验会”在郑州郑东新区河南艺术中心启动，荣威350郑州站巡展将于5月27~30日在郑州大商新玛特国贸店举行，并在河南旭致、河南锦程开始预售。目前共有5款车型，价格从8.97万到12.47万元，全车系可选配inkaNet智能网络行车系统科技选装包。其充沛的空间、均衡匹配的动力组合、卓越可靠的安全品质、精湛的NVH静音技术和引领时代的智能行车系统等诸多亮点，将成为荣威350逐鹿国内市场容量最大、增速最快的A级车市场的竞争利器。

这是荣威350继北京车展公布价格并荣获“最佳发布车型”大奖后，再次高调出现在媒体及消费者面前。与荣威350“全时在线中级轿车”的定位相呼应，体验会的每个环节都充分展现了荣威350的信息化魅力。充满金属感的现场布置和匠心独具的多媒体技术，将荣威“品位、科技、实现”的品牌精髓展现得淋漓尽致。

现场，嘉宾纷纷通过高科技的触摸屏，体验荣威350特有的inkaNet系统带来的便利和惊喜。荣威350作为一款A级车型，他的各项功能都代表了汽车未来消费的主流趋势。

凯美瑞 上市四周年送豪礼

凯美瑞上市四周年，以其尊贵的外形、舒适的内部空间、完美的驾乘体验，同级别车中最高的安全和环保标准，以及无所不在的高科技配置，树立起“中高级轿车全球新标准”。凭借卓越的品质和顾客的支持，凯美瑞销量已突破60万台。

即日起至6月17日，河南骏驰将举办“广丰骏驰店四周年经典历程，凯美瑞240G经典版豪礼相待”大型店庆活动。活动期间，到店看车即可获得骏驰精美礼品一份；到店试驾即可获得驾驶证皮包一个；订购凯美瑞240G经典版的顾客即可获得超值精品大礼包一份，并有机会参加省内双人自驾游一次；凯美瑞240G经典版交车即可获得500元油票及茶趣两件套一份。

新爱丽舍 推出0利率0月供购车

5月20日至8月31日期间，东风雪铁龙新爱丽舍正式推出“0利率，0月供，新爱丽舍半价贷回家”信贷购车活动。该活动不仅大大降低了购车门槛，同时多种创新的信贷方式更是为消费者减少了月供的压力和繁琐的手续，省钱省力省心，也是目前国内最走俏的信贷购车服务之一。

活动期间，消费者通过当地东风雪铁龙4S店办理贷款购车，仅需缴付车款全价的50%作为首付，即可享受0利率0月供1年期限的信贷业务。以一款新爱丽舍1.6L科技型手动挡车型为例，首付款为车价的50%，即36900元，1年贷款期内，即可享有无月供的无忧爱车生活。1年贷款期满后，消费者可以根据财务状况，选择一次性结清余款，或者申请1~2年展期。

值得一提的是，在活动期间，成功办理“0利率，0月供”贷款购车的用户，还可以享受东风雪铁龙提供的“0元手续费”补贴政策，这将为车主节省超过3千元的购车成本。

河南旭龙 别克讲堂君越专场开课

5月22日，河南旭龙售后服务中心举行《别克大讲堂》君越爱车保养暨理财课程，活动现场，售后技术人员为客户讲解君越车辆日常养护知识、保险理赔注意事项、节油技巧、突发事件如何处理等汽车方面的知识，并且现场解答客户碰到的车辆问题，通过理论和实践相结合，让车主们快速掌握有关君越车一些基本操作以及非常实用的小窍门，为大家提供了一个通过面对面的沟通了解自己爱车的机会。

同时还专门为君越车主量身设置理财课堂，邀请中国建设银行理财经理唐经理为大家讲解在当今股市和房市低迷的情况下如何理财，车主现场交流日常理财心得和理财中遇到的问题，很多车主表示在这样的活动中不仅可以学到日常车辆保养还可以学到理财方面的知识。

河南旭龙“别克大讲堂”自成立以来一直秉承“比你更关心你”的服务理念，以车主的需求为中心，以车主联谊活动为平台，加强车主品质生活服务建设，课堂内容不仅涉及到车辆日常保养维修常识、更深入到车主生活的方方面面。

车市看台

永源汽车 SUV市场后起之秀

本报记者 魏瑞娟 文/图

永源汽车总装车间

如果问最近几年车市中最“疯狂”的是什么？无疑就是SUV。2003年至今，SUV平均每年保持50%以上的高速增长，领跑国内车市。其中，浙江永源汽车作为国内SUV车市一支迅速崛起的新品牌，表现可圈可点。

高速腾飞的背后，有着怎样的发展思考与技术支撑？5月22日，怀着这样的好奇与疑问，记者来到了位于浙江省台州的永源汽车生产基地，并实地参观了永源汽车冲压、焊装、涂装、整装四大流水线车间及相关的配套辅助设施。从生产线的自动化程度上看，虽然永源汽车尚未拥有与合资企业相抗衡的实力，但其展现出的认真严谨、敢于创新的造车精神让人不敢小觑其未来的发展潜力。也正是基于对未来的国内SUV市场的看好，永源汽车决定根植SUV市场，“我们要在SUV市场做精、做细。”这是浙江永源汽车总经理王国富对于永源汽车未来发展方向的定位。他同时透露，在未来两年时间里永源汽车还将陆续推出5款新车型，并与美国ZAP公司携手开发环保节能轿车，产品从低、中端逐步跨入中高端，实现高中低端汽车整车生产全覆盖。

事实上，国内SUV市场的高增长在永源汽车身上得以充分的体现。自2005年6月，第一款车型UFO上市，到年产销量达1.5万辆，永源汽车仅用了不到2年的时间。永源汽车凭借着雄厚的自主研发能力与坚实可靠的产品技术，去年年初投放市场的永源A380，更是在国内车市以每个月30%的速度递增，赢得了市场的一致好评。

“我们的目标是5年后实现年产20万辆生产能力。”王国富对于未来充满信心，他同时表示，截止到2009年底，永源汽车基础销售网络已经达到100个，2011年将会实现150家一级网络经销商。届时，完善、快速的服务网络，将会让永源车主在最短时间内享受专业、优质的服务。

“墙内开花墙外香”，浙江永源汽车在海外市场的表现尤为值得称道。“永源汽车”通过与意大利DR MOTORS公司合作，历经2年多时间对产品进行改进设计，在去年8月顺利打进欧洲市场，并且在意大利的销售势头十分良好，已在当地拥有10来家代理商。而这只是永源汽车近年来不断开拓国际市场的一个缩影。据悉，自2006年12月向海外市场出口第一辆车开始，永源汽车便在国际市场频频出手。如今，永源汽车已在欧洲、亚洲、非洲等37个国家销售，明年的出口额预计可以占到总销售额的30%。

中原车讯

日产NV200 获“最佳CDV车型”奖

日前，新浪、搜狐相继发布2010北京国际车展获奖车型名单，日产NV200在“最佳CDV车型”、“全明星车型”两项大奖中榜上有名。

NV200是日产今年在中国投放的两款战略车型之一，售价在8万~12万元之间，计划今年6月份正式投放市场，由日产在中国两家合资公司之一的郑州日产生产、销售。

NV200采用日产轿车平台专利技术，发动机前置前驱，承载式车身结构，油耗与微客相当，安全操控性等同轿车，商乘空间与舒适性媲美MPV，被公认为微客升级首选车型。业内人士认为，随着中国经济的持续发展及中小企业主对自身商务形象日益重视，NV200代表的CDV车型市场空间巨大。 张延昭

上汽通用五菱 乘用车品牌近期发布

近日，上汽通用五菱首次对外公开轿车业务计划，全新乘用车品牌即将于近期发布，据悉，其轿车业务主攻中级车市场。同时，上汽通用五菱柳州、青岛两大基地的产能扩张计划也已经悄然启动。

上汽通用五菱公布的最新整车产能提升计划显示，到2012年下半年，其柳州基地的整车年产能将从现有的59万辆提升到80万辆。青岛基地的二期产能扩建工程也将于近日启动，最终产能将由现在的30万辆提升到51万辆。两大扩产项目竣工后，将形成南北联动、灵活调配的布局，为乘用车项目提供充足的产能保障。而已经在2009年完成的西部工厂和东部工厂的改造工程，大幅提高了产品制造水平和柔性化程度，为乘用车上马在技术与设备上也实现了可能。同时，此前相关的发动机工厂、配套产业园区等的建设已经提前进行。 方 娜