



受“五一”假期影响，郑州车市日渐升温，多数经销商在优惠政策方面动作频繁，更有部分品牌推出新车前来助威，车市人气持续走旺。



车商让利 “五一”车市人气高

本报记者 苏立萌

厂商：款款时尚 新车提振人气

今年“五一”前后，上市新车接连不断，如已经上市或即将上市的车型有东风本田新款CR-V、纳智捷全新纳5、福特新翼博、锐界、广汽传祺GS4等，无论是改款新车，还是全新车型，款款时尚，非常抢眼，其中不乏热销车型的升级版本，一些消费者为一睹新车风采，已迫不及待地赶往汽车4S店。

“在看车时，比较关注新车型。”在广汽丰田郑州富达店咨询车型的韩先生告诉记者，“即使自己已经敲定心仪车型，但还是喜欢看看新车型，并进行对比。”

关注新车的消费者不在少数，一位4S店销售人员表示，消费者通常喜欢对新款车、老款车的性能、配置进行对比，然后进行选择。

在经销商看来，新车的上市不仅为消费者提供了丰富选择，也能够提升品牌人气。“每逢新车上市，都能为店里集聚一部分人气。同时，也可以完善品牌的产品线，为市场注入新鲜血液。”宝马郑州宝莲祥店销售经理李默然说，“五一”假期期间，是推出新车的好时机，车市人流量正值高峰，新车展出能为店里争取更多的潜在客户。

车商：节日特惠 让利回馈客户

节日期间，经销商推出的各式各样的优惠活动，向来是备受关注的。“随着汽车市场的发展，节日购车礼遇、降价优惠已成车市常态。”北京现代河南金阳光店展厅经理陈雅青说，为了迎接“五一”假期，让消费者满意而归，赢得更多销量，许多经销商都准备有节日专属促销活动。

记者走访多家汽车4S店发现，有60%的经销商制订有“五一”促销政策，且促销政策直奔底价。河南天泽新能源比亚迪旗舰店以回馈新老客户为由头特别展开“‘五一’特供，疯狂直降”主题活动，特供车价格堪比车展现场价，优惠力度远超平常，并将持续到5月7日。此外，北京现代河南金阳光店、东风风行河南伟业店、广汽传祺郑州永丰店等也针对“五一”推出了各种特惠活动，现金直降、进店送礼、购车礼遇等节日特享活动比比皆是。

“尽管4月份推出的车展、活动等，分流了一部分购买力，但‘五一’期间大家纷纷‘放价’，依然搅热了车市。”比亚迪河南南光店市场经理翟向辉表示，“我们店‘五一’期间虽然没有推出相应的活动，但在车市高人气的影下，一天销量也能接近20台。”

市场：理性对比 购车选择更多

一般而言，在新车和优惠的双重诱惑下，消费者的购车欲望会喷涌而出，但今年“五一”期间市场表现却并不突出。“按照往年走势来看，‘五一’期间会迎来购车小高峰。”李默然告诉记者，“单看店内人气，前来看车人数暴增，一片火热景象。但订车人数却与四月相差不多。只能说消费者购车观念愈加理性。”

“四月份销量一路攀升，消费者购买力得到释放，这也是‘五一’销量并未迎来大增长的直接原因。”一些并未推出“五一”节日优惠活动的经销商分析。

“看中新车，但对新车整体性能并不了解，因此，打算再观察一段时间，在觉得合适的时候入手。”在采访中，有持币待购的消费者表示。

记者了解到，“五一”期间，大多经销商的日平均销量在10台左右，比四月有所增长，但整体而言，销量趋于平淡，告别了往年的购车大潮。对此，有行业专业人士认为，“这表明郑州消费者消费观念日趋成熟，购买力将逐步分散到日常消费者中，对节日消费的偏重将逐渐降低。”

5月22日 郑州日报名车汇展 清爽来袭

激情夏日，怎能少了极速驰骋的车型？5月22日，郑州日报汽车工作室将全方位展示多款高性能车型，为你打造一场品牌名车带来的激情盛宴。

本次名车汇展旨在清晰展示品质车型魅力、丰富群众夏日生活，为广大经销商和消费者搭建一个面对面沟通交流的平台。届时，颜值爆表、性能非凡的优质车型将齐聚名车汇展现场，拥有动感外观、清爽内饰、充沛动力的魅力香车将扑面而来，让这个夏日倍加精彩。目前，已有郑州多家汽车品牌申请参与本次车展活动，并承诺为现场消费者准备超值优惠，让消费者“惠”享名车，对于需要购车的消费者而言，是不容错过的购车好时机。

车市速递

河南吉福 举办全新锐界上市品鉴会

本报讯 日前，河南吉福隆重举行全新锐界上市品鉴会。诸多新老客户及主流汽车媒体到场，共同开启全新锐界新航线。

作为“全方位领先的7座SUV”，全新福特锐界凭借同级最优的空间表现、同级最强的动力组合、众多越级智能配置、卓越的整车品质和安全性能，打造出宜商、宜旅、宜私、宜家的全能品质，完美满足了消费者在商务、家庭等多种情境下的用车需求。

锐界是长安福特在翼虎、翼搏之后，推出的第三款SUV车型，其定位是一款中型SUV，尺寸也要比老款进口版锐界更大。前进气格栅采用全新的六边形设计，既霸气又精致，根据配置不同，提供两种风格的前进气格栅可选择。该车拥有强大的动力组合。首次引入长安福特车型的2.7升 EcoBoost GTDi V6发动机，采用双涡轮增压技术，具有同级最强动力，百公里加速时间仅7.5秒。全新升级的2.0升 EcoBoost GTDi发动机的动力表现同样出色，最大输出功率达180千瓦，最大扭矩350牛·米，引入的双涡轮增压技术和S/S自动启停系统的应用，实现了强劲动力与高效节能的完美平衡。

(李汪洋)

凯翼C3R郑州上市

本报讯 日前，凯翼汽车第一款A0两厢家轿凯翼C3R正式在郑州郑德利凯翼4S店上市，本次上市的车型为凯翼C3R MT，排量为1.5L，致力打造年轻人喜爱实用兼顾时尚的车型。

作为国内汽车市场新生力量，凯翼汽车于2014年1月正式成立，去年8月，凯翼汽车推出首款产品——凯翼C3。短短数月，凯翼汽车再次带来新惊喜——第二款产品凯翼C3R。此次新车上市发布会紧紧围绕“智慧”主题，“惠”主要体现在价格上，凯翼C3R官方指导价分为三个版本，蓝钻版45800元、黄钻版48800元、金钻版51800元，延续了凯翼一贯亲民的价格策略。“智”主要体现在外观、内饰、动力、安全等整车品质上，凯翼C3R将更科学更智能的设计和配置融入车型之中，形成了灵动外观、超大空间、澎湃动力、越级配置、五星安全、适意驾控六大优势。

凯翼汽车相关负责人介绍，凯翼C3R整车储物空间多达24处，为车内空间提供了最大化的可能。无论仪表盘，还是门内饰板，在手起手落的所有地方总能找到方便的储物空间。凯翼C3R在后备箱空间拓展上采用了后排座椅靠背4/6放倒功能，让行李箱容积最大能扩至1115升，空间设计灵活合理，载人装物面面俱到。

(李汪洋)

启乘发布高品质二手车 检测认证标准

本报讯 4月28日，以“启乘品质，彰显典范力量”为主题的高品质二手车检测认证标准媒体发布会，在启乘名车广场举行。

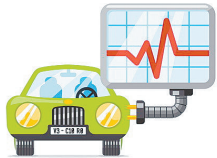
此次发布的二手车检测认证标准是启乘名车广场成立以来不断完善二手车检测程序，主要分为源头保证、精选品质名车；严苛检测，构建品质基础；专业整备，还原卓越品质；竣工验收，成就完美品质；金牌质保，畅享无忧生活，共5项精准检测流程，让消费者在购买二手车时更为放心。

据介绍，只有4年以下车龄且行驶里程不超过8万公里，车况良好，无结构性损伤，非事故车、泡水车、火烧车、营运车，具有完备证件和合法手续的车辆，才能进入启乘检测认证系统。接下来，还要对车辆进行质检和365项全方位检测的车辆，才能进入整备环节。整备完成的车辆，并不能马上进入展厅销售，因为它还必须经过启乘质检部第三重检测——竣工验收。专业质检员会针对365项检测过程中查出问题的重点部位进行逐个排查。发现问题后，将被退回车间重新整备，只有通过竣工验收的车辆，才能够进入展厅销售。

(郭超飞)

爱车帮

栏目记者 苏立萌



夏季如何保养车漆

阳光烂漫，草长莺飞，驾驶爱车出行，甚是惬意。不过，阳光下的纵情驰骋对车辆“皮肤”来说，可能是一种伤害。车漆含有有机成分，经过风吹日晒、雨雪冰霜，车漆就容易失去原先的光泽。“这个时候，就应该给车漆进行修护、保养。”吉利汽车河南华星店售后服务部技术总监胡辉提醒车主，“平时也要经常保养车漆，才能保证车身光鲜亮丽。”

1.打蜡

条件：当用手触摸车身时能感受到不光滑，或者发现车身颜色暗淡时就应该对车身进行打蜡处理。

缺点：耐久性不够。一般来说，车主需要在一个月内进行三四次打蜡。另外，车身的蜡层难以叠加，蜡的厚度受到限制。

提示：雨季应该选用大泼水量的汽车蜡，以避免雨水在车身积聚，造成漆面氧化。此外，在夏天和秋天来临时，最好选用防紫外线和抗高温的汽车蜡防氧化。

2.抛光

条件：如果说打蜡是汽车的日常护理的话，抛光就是“大动作”了，抛光针对的是未见漆底的刮花、车身哑色、漆面有明显凹凸感等比较严重的情况。

缺点：抛光后需要再上蜡。

提示：车主应该注重平时的漆面护理，不要等到出了大问题才进行维护。

3.封釉

条件：釉可以把漆面和空气隔绝，具有隔紫外线、防氧化、抵御高温和酸雨的功能。釉的保用时间较长，做一次可以维持8~12个月。

缺点：对漆面深层损伤较大。由于釉的侵蚀性，经过封釉处理后的汽车，不能改为打蜡或者其他方式进行漆面养护，只能继续进行封釉处理。

提示：经过封釉处理之后的漆面，如果再上漆的话，就会出现“走珠”(脱漆)的现象。

4.镀膜

条件：要确保车身漆面光滑干净。镀膜与打蜡具有同样的效果，可以实现多层膜叠加，以增加漆面的硬度和耐久性，形成抗酸、碱、耐磨损、抗紫外线、耐腐蚀的综合防护层，正常情况下一层膜可以维持一个月。

缺点：由于全部采用进口材料，技术复杂，因此费用相当昂贵，一次全车镀膜大概需要上千元。此外，镀膜的光亮度不如封釉。

提示：镀膜是目前最好的漆面护理工艺。

试乘试驾

全新汉兰达试驾活动落幕



环”、“双喷射”