

### 我的汽车我代言

车主:蔡连成
年龄:50 余岁
职业:公务员
购车时间:2006 年 8 月
购车地点:浙江万国汽车
车型:银色两厢福克斯 1.8 手动
购车理由:外观和性价比

# 两厢福克斯

## 动感时尚且不张扬



蔡连成关注过不少车型,比如骐达、凯越、颐达、高尔夫、标致 307 等。最后看中福克斯两厢的第一大原因就是它“外形动感时尚且不张扬”。去 4S 店看了车,试驾了一把,觉得这小车不光外表漂亮,“好像里面还有些比较扎实的内容”。将这些车型对比来对比去,并从维修保养费用、油耗、安全性以及 4S 店服务质量等方面综合考虑后,发觉还是两厢福克斯的性价比最高。

蔡先生的两厢福克斯一共跑了将近 4000 km,由于自己是新手,所以还不敢开得太快,最直观的感觉是“这车很好开”,具体说来就是它的转向很精准,连自己这样的新手开起来都觉得舒服。高速的稳定性不错,车身的侧倾角度很小,自己开着觉得踏实、安全。

每天往来于家和单位之间,百公里平均油耗算下来也就是 8 L 左右,在高速上的百公里平均油耗只有 7 L,这让蔡先生挺满意的。

蔡先生觉得两厢福克斯的内饰的确不及日本车精细,有些地方显得毛糙,其实这点也在意料之中。毕竟世界上没有完美的车,引入中国的车

型更是改动颇多。如果外形、内饰、配置、动力、操控、安全都要讲究的话,恐怕十几万块钱很难办到。每个品牌的车都有其卖点和优势,关键还是看选车的人更在乎什么了。归根结底两厢福克斯还是一款家庭用车,对于不必要的方面只要做到“够用”就好。

对于售后服务,蔡先生非常赞赏 4S 店工作人员的专业和热情。他说,在看车的过程之中,工作人员表现出了很高的个人素质,无论是专业知识还是服务态度。再加上店里的环境很优雅,回访人员的热情、体贴,他表示在这里接受维修保养很放心。

蔡先生说,有了车固然对生活产生了很大的影响,但是绝对到不了翻天覆地的地步。毕竟这只是一辆车,作用只是能够令依然要按部就班的工作和生活拥有更高的效率。有很多人对于车都过于在乎了,在乎外观在乎价格在乎油耗在乎降价,怕刮怕蹭怕风怕雪怕这怕那……若希望各方面都卓尔不群,谁不喜欢奔驰宝马呢?作为家庭用车,两厢福克斯物超所值,有句话怎么说来着?不要贵的,只要对的!

### 我的汽车我代言

车主:邬向东
性别:女
职业:银行高管
车型:戈蓝旗舰型
颜色:峻蓝灰
车牌号:浙 A.88F26
使用周期:两个半月

# 三菱戈蓝 我的拉风车



些,外观看起来时尚大气,看得出设计中还包含了不少运动元素,就是对我来说尺寸大了点。回家后先生逗趣说,小女人开大车那才有安全感呀,就好像被包裹其中,你们女人不是最需要安全感嘛!哈哈,被他这么一说,我倒觉得是个理了。

此外,我个人比较信赖刚引进的进口车系,很多用的是原产国的配件配置,戈蓝的发动机是原装的,这点合我心意。那会儿又正好上的是 88 牌照,我就爽快地下单了,选了一款峻蓝灰的。开回去,同事们左看右看,比较停在边上的一辆奥迪车,都说看着还是我的大呢。

戈蓝 2.4L 的排量,我是感觉发动机不仅够用而且好用,尤其高速上开非常过瘾。在起步加速以及超车加速性上都很不错。车身密封非常好,深踩油门加速的时候也不会有让人心烦的声音,即使打开天窗也基本听不到外面的噪音。过年的时候载着父母大人到温州、金华、宁海兜了一圈,座椅宽大而舒适,车身减震好,我爸个高 180cm,体重也有 180,坐在车后座还感到宽敞,他说有点坐太空仓的感觉了。父亲大人满意,说明我这车挑对了。有趣的是,在我准备超车时,前面一辆车闪起尾灯跟我打招呼,一看原来是自家兄弟,也是辆戈蓝,连颜色都一样,跑高速碰上了胞弟,挺有亲切感。

过去我开着夏利改装车,回头率在 90%以上,现在驾着戈蓝上街,回头率不减反增。是好车大家都会多看几眼,更何况它耐看呢,呵呵。在我心目中它就跟我以前的车一样拉风!

之前我有一辆夏利 2000 的改装车,大约改装得太酷了,每次开出去很拉风。年初被我一个朋友看上了,死乞白赖要我卖给他,好给他刚拿驾照的老婆开着过瘾。这样一来我突然没车开了,只好重新加入物色新车的行列。

先生建议我买日系车,相对经济实用一点。恰巧戈蓝刚下线,先生在网上给我看了一下,好像还不错的样子。第二天去专卖店终于见到了戈蓝的真车,看到车后,感觉比照片要好看

## 东风日产接过“接力棒” 发动车市新一轮降价战

在上海通用、东南汽车、一汽大众、上海大众发动价格战之后,东风日产于本周一接过南北大众的降价“接力棒”,发动车市新一轮降价战。

随着越来越多主流厂家卷入降价漩涡,车价“跳水战”已是一发不可收拾。与此同时,新车上市的步伐不断加快。今年由于春节与上海车展、“五一”黄金周相隔时间为近年来最短,厂商已经提前展开黄金周攻势。消费者此时出手购车的选择比往年同期更多,得到的实惠更大。

### 东风日产本周一降价

3月26日,东风日产正式宣布,启动有史以来最大规模的进攻性营销计划——“腾飞 07 挚诚巨惠”。

记者在这个计划中看到,天籁新春版、轩逸新春版、TIIDA 07 款同时大规模增加配备让利促销,其中购买天籁的消费者除了可享受到包括车载 DVD、7 英寸彩色液晶显示器、倒车影像监视系统等新增的人性化豪华配置,各级别还有不同程度的价格优惠,最高达 2.3 万元;购买轩逸可免费获得彩色液晶显示器、三色显距倒车影像监视系统等;而购买新增了智能倒车雷达系统和智能内后视镜的 TIIDA 07 款,同样可令消费者享受到万元左右优惠礼遇。

3月以来,车市累计已有十余款车型宣布降价,涉及中级、中高级、微型车、MPV 等多种车型。记者了解到,虽然说有些车型的实际降幅只是比此前经销商处的优惠略有增加或基本持平,但是由于都为厂家宣布降价,其影响力仍然不能小觑,对竞争对手造成压力越来越大。

事实上,面对车市淡季,厂家要拉动销售,降价无疑是最有效的手段。但与往年相比,今年一些车型的降价与汽车厂家产品结构战略性调整有很大的关系。如凯越降价就被认为是为新景程上市让路,而一汽-大众的速腾降价则被认为是为其中高级新车迈腾上市腾出定价空间。

### 4 月车价将持续走低

今年车市不容忽视的一个因素是,今年由于春节与上海车展、“五一”黄金周相差时间为近年来最短,厂商备战黄金周的节奏更为紧凑。在短时间之内,厂家不约而同将新车上市与产品体系价格调整联系起来,以 4 月下旬的上海车展为“节点”,提前备战黄金周。

业内人士预计,本轮降价潮是在春节后发起的,预计最少将持续 3 个月左右,4 月价格整体走低已成定局,不过降价幅度应该远低于 3 月。

另外,在上海车展前,几乎所有的国内车企都会有不同程度的降价,计划上半年投放车市的新车也将在此期间总动员。即将于 5 月份上市的两款极具杀伤力的车型新皇冠卡罗拉和迈腾的定价,也将对市场下一步走势产生重大影响。在两个大众降价后,新皇冠不排除将以更低的价格入市的可能。



## 康桥博览城 20 余款新车低价竞卖

如果你最近有购车计划的话,去参加下月的新车竞卖活动将会是一个不错的选择。4月2日至8日,由杭州康桥汽车文化博览城主办的4月新车竞卖会在博览城内举行。届时,将有 20 余款不同品牌的新车亮相。

本次活动分为两个阶段。4月2日至6日为新车展示阶段,主办方推出了汽车品牌文化日、车迷闯关有奖游戏、形象大使现场展示等一系列活动,同时接受参与竞买者报名并办理相关手续。4月7日将进入新车竞卖阶段,从4月

7日下午2时开始,到4月8日下午5时结束。

记者了解到,参加本次竞拍的车型有哈飞系列(路宝、赛马)、华普系列(海域、海尚、海迅)、长安系列(奔奔、CM8、长安之星)、北京现代(索纳塔、御翔)、东风雪铁龙系列(爱丽舍)、吉利系列(远景、自由舰)、吉利。此外,杭城难得一见的日本进口光冈豪华改装车,也将参加此次竞卖活动。从车型门类上看,既有经济型轿车,也有中高档轿车,市场售价从 3 万元到 90 万元不等。