

人性设计彰显时尚驾乘感

—雪佛兰新一代景程试驾体验



试驾车型:
新景程 2.0 SX AT
车辆提供:
浙江瑞雪汽车有限公司
 (古墩路 985 号, 销售热线:28002100)
试车手:刘趁义
试驾路线:
紫荆花路 - 古墩路 - 文一西路延伸段

文 / 邵国君

雪佛兰新一代景程上市已久,之前关注的也挺多,但一直没有机会参与试驾。不过先前翻阅过不少有关它的信息,其整车外型修长,鹰眼前灯、复合格栅、运动腰线等多种时下流行元素集合于一体,还是给我留下非常深刻的印象。

集合潮流外观 完成时尚转型

第一眼看到新景程,最抢眼的是一体式复合格栅 U 形前脸,这使得整车显得动感、活泼。宽大的进气隔栅由车身主线分出延伸过机盖,并向前突出跃过保险杠,再结合前脸下方沿袭自高档运动型轿车的进气口菱形网格

设计,这打破传统的以保险杠为主线的前脸横向线条,总体感觉车头厚重、饱满。

此外,前脸的“鹰眼”和“大嘴”也特别吸引眼球,有点类似宝马,配合着中间的一体式复合双孔格栅 U 型前脸,显得大气十足,甚至还有点霸气。

新景程的腰线改造是相当成功的,车身整体尺寸加长 10 厘米的景程,将车窗进行了压缩,车门宽度特别是后门大幅增加,这样一来,整个车体不仅感觉厚实大气,安全性也显得高了很多。

精致内饰 确立竞争力

内饰方面,新景程也可圈可点。总体而言,就新景程目前价格定位而言,同级车型中能与之媲美的不多。在新景程内部,你除了能感受到宽敞的空间外,还能够轻易找到多种贴合时下流行需求的时尚元素,如车厢内高档真皮、镀铬金属饰条、桃木纹等多种材质交错运用;拥有多达 13 处的储物空间,满足车主自在的行李放置需求;此外,类似于杯架、CD 盒、储物格、眼镜盒、车载电源这类使用配置,新一代景程也都没有落下。

司机座椅是八方向电动调节的,还带手动腰靠,再加上四方向调节的方向盘,能很容易找到舒服的驾驶位置。值得一提的是豪华版车型座椅材质用料上采用澳洲高级打孔真皮座椅,这种配置以往只有中高级车才拥

有。但新景程的这套座椅,单从气味上,就可以分辨出不是套“廉价货”,而实际驾乘的座椅感受,在同级车中已属上乘。

灵敏操控 凸显非凡运动气质

为体验新景程完美的驾乘感,我们特地选择了市区与郊区两种不同路况进行测试。其中市区路线是从古墩路一直开到天目山路,全新景程带给我们的最大惊喜就是扎实的底盘,在舒适性和操控性方面达到了相当好的平衡,车子在市区行驶中非常轻快,油门轻盈,方向盘的回正力度非常合适,自动回正时的手感也相当棒。重新调教的制动系统也非常棒,如踏板的脚感很好,反映很迅速,力度把握恰如其分。

在行驶途中,新景程的低转速高扭矩发动机优势明显,整个加速过程一气呵成。超车时急转过弯感觉很平稳,方向盘的路感很好,过沟坎路面时乘客和驾驶员都很少感觉跳动。经过重新调教的底盘确实让新景程的操控性能大幅提升。在抑噪方面,新景程较老景程也有明显改观。

而在郊区——文一西路延伸段,一路上人车稀少,我们开始提速。这时新景程的悬挂表现出了强劲的硬朗作风,如果说要去形容那时的感觉,“稳”字最合适不过了。



●试车手点评

大气宽敞的新景程能兼顾商务家居多重需求

最近正在考虑买车,也为此比较了不少车型。开过新景程后,总体感觉这车操控性能不错,尤其是重新调教过的底盘和悬挂系统,这在一路平稳的驾乘中有明

显感受,在过弯和制动时,悬挂的支撑也很有韧性。如果要考虑到商务、家居多种需求,新景程还是不错的选择,何况定价仅在 13.78 万~16.28 万元。

●经销商讲述

浙江瑞雪汽车有限公司作为上海通用雪佛兰在杭州地区的新店,自开业以来,搭乘新景程全国上市的东风,新景程始终保持着良好的销售势头。大家知道,从每一类车到每一款车,市场定位和目标客户群都存在或多或少的差异,所以“好车”的标准也不尽相同。在我看来,一款车只要达到了目标客户的心理预期,满足实际要求就是“好

车”。新景程正是如此。

雪佛兰新一代景程 EPICA 系列共有 4 款车型,售价分别为:2.0 SE MT(舒适手动)款人民币 137800 元,2.0 SE AT(舒适自动)款人民币 146800 元,2.0SX MT(豪华手动)款人民币 153800 元,2.0SX AT(豪华自动)款人民币 162800 元。本周风尚红的全新景程将在浙江瑞雪现身,公司目前已对外接受预定。

传承卓越,专注专业,共赢未来

——联想 Think2007 年合作伙伴大会召开

近日,题为“传承卓越,共赢未来”的 2007 年 Think 合作伙伴大会在北京顺利召开。联想中国区笔记本营销总经理仪晓辉,联想大中华区渠道销售总经理王鹤麟,联想中国区 Think 产品营销总经理王芳,率内部优秀团队,与来自全国各地的 480 余位 Think 渠道精英齐聚一堂,共同回顾联想 Think 在 2006 年取得的辉煌业绩。在本次大会上,联想 Think 不仅表彰和奖励了在 2006 财年取得突出成绩的经销商,并宣布了 2007 财年联想 Think 在渠道、营销、产品及服务的发展策略。

回顾 2006 财年,ThinkPad 销量较去年同比增长 19%。能达到销售量的如此增长,Think 在渠道建设方面的作用功不可没。通过核心经销商专业分工,“蓝翼计划”市场拓展深化等行之有效的举措,在提升渠道质量的同时,Think 的渠道已经成功地全面覆盖到一至四级城市,并直接带动了四五六线城市销售的成倍增长。与此同时,Think 总经销商的数目也比去年同期增长 53%,其中新招募中小经销商 806 家,体验中心总数达到 1124 家。此外,Think 还通过发展连锁店计划、卖场资源整合与布局,跨区而治,在改善市场环境的同时,在其 18 分区内新建立的销售协会及总代理制,提升了渠道满意度以及盈利能力。

展望 2007 财年,联想 Think 提出四点渠道策略核心指导思想,即提高效率,专业

分工,突破行业以及渠道下沉。具体来说,联想 Think 将通过建立分别针对效率型产品和价值型产品的分配海量营销和分配战略营销两种渠道体。在精细渠道立体模型构建的同时,按照分销型,零售型和顾客型强化并区隔渠道专长,达到术业有专攻但又共同发展的目的。同时,也将加强行业支持,发展以政府行业和中小企业为主的行业经销商,并继续发展战略连锁,重点发展二三级市场连锁店,出击连锁核心大卖场。加强终端渠道,填补空白市场。

在 2006 年财年,联想 ThinkPad 采取了一系列积极的市场推广以及营销策略,它不仅有效的提升了联想 ThinkPad 作为独立品牌的知名度,此外,通过“ThinkPad 让思想更有力”为代表的一系列广告成功确立并强化了各产品线在业界的领先地位,实现覆盖到一至四级城市,并直接带动了四五六线城市销售的成倍增长。巨大的机遇也在 2006 年降临在 Think 之上,由于低价位市场快速增长比重较大,Think 在包括中小企业市场在内的可拓展空间巨大。

在 2007 财年,联想 ThinkPad 将继续立足于中高端以及超便携这一优势领域,以用户及产品细分为基础,提升产品本身以及产品运作的竞争力,发力于市场增长比重相对较快的领域。具体来说,就是以价值营销、海量营销以及单独营销三大策略覆盖传

统高端客户、中小企业用户以及行业大客户。加强与大客户的配合,并充分理解客户需求,订制符合行业需求和采购特点的营销和传播方案。最后,在 ThinkPad 的最大目标一品牌上,也将利用其强大的客户基础,借助 T/X 的高端新产品的上市的契机,同时通过赞助某些高端活动和赛事等一系列化的市场运作提高 ThinkPad 作为独立品牌名称的知名度,发展适合中国市场的品牌路线,打造其商务高端的领先品牌形象。

2006 年 10 月,联想完成了目前中国最大的服务切换任务,自 2006 年 10 月 1 日起,联想大区全面接管 Think 产品的售后服务。在保证服务平稳的过渡的基础上,联想大力推动整体服务能力的提升,并以精准交付和助理销售作为 2007 年 Think 服务的核心理念,更新年度保卡服务和 DOA 流程。据悉,2007 年 5 月到 6 月,联想还将全面更换 Think 服务渠道 VI 标识,到全新的面貌以及更加深入到为优质服务满足用户以及经销商的需求。

联想中国区笔记本营销总经理仪晓辉表示:“致力于与合作伙伴共赢是 Think 矢志不渝的追求。今天,我们以传承卓越,专注专业,共赢未来为主题,就是与我们的经销商伙伴一起,分享成功,探讨未来,在传承 Think 的品质与精神内涵的基础上,持续创新,携手共同创造 Think 更加瞩目的明天!”

CHRYSLER 雪佛兰
 全新上市 动感时尚

明明白白 景程雪佛兰 全新升级更漂亮

来店就有礼!

浙江瑞雪汽车有限公司
 地址:古墩路985号
 新时代表饰市场向北200米
 服务热线:29002100
 售后服务:29002121

世界先进 中国领先
 城市 上市必选商务用车的首选

乐享好礼,畅享关爱——教师,医生购车礼上加礼!

CVT G-POWER

商务家轿

浙江瑞雪汽车有限公司 销售热线:0571-80173777 http://www.geely.com