

买车是一个让人兴奋的话题,谈到提车时应该注意的问题,很多消费者或多或少也都能说出一些。针对这一话题,记者采访了几位新车主和4S店的专家,让他们来为大家介绍一下提车时及磨合期的注意事项,希望能对大家的选车、用车有所帮助。

车主经验谈 提车有窍门

崔小姐 24岁 职业:杂志社编辑
车型:荣威550 排量:1.8T
购车时间:2009年

车主经验:与懂行的人一同前往。“我对车的了解比较外行,提车的时候叫着哥哥一起去的,我自己只关注外观和内饰,他会比较关注内在。记得他当时打开发动机舱盖,并且要求

销售人员同时发动三辆一样的车听声音,哥哥告诉我用这种方法可以判断发动机是否有问题。除了检查发动机以外,他还通过仪表看出来新车的行驶里程和存油量等基本情况。”

三元桥丰田技术总监 张立维:

很多第一次买车的人都会对新车提车有哪些注意事项无从下手,求助有经验的亲友是最简单的方式,也是最有效的。“老师傅”的言传身教,可以使刚刚步入有车族行列的“菜鸟”们受益匪浅。如果没有懂行的人同行,消费者也可以自己事先学习一些车辆的知识,做到有备无患。

车辆检查按照从外到

内的顺序进行,查看外观有无明显划痕和磕碰的痕迹。轮胎方面,应能看到明显的胎毛,证明轮胎几乎没有磨损。拉开各个车门,查看有无异响和开关力度是否均匀,然后打开前发动机舱盖,查看有无明显外观机器部件损坏,查看油液存留情况。最后对通电设备(空调、天窗、电动车窗、收音机等)及灯光(远光灯、倒车灯、转向灯、刹车灯、雾灯等)功能进行检查。

李先生 25岁 职业:国企职员
车型:大众高尔夫6 排量:1.6L
购车时间:2010年

车主经验:提车时要做好功课,充分检查了解车辆性能。“因为之前4S店一直没有现车,等了很长时间以后去提车就尤其兴奋。

但真正开上以后才发现有很多问题,比如有的指示灯亮了都不知道是干嘛的,这时候再去问销售人员,他们就往售后那边推了。”

广汽本田汽车宝辰店 销售总监舒江:

目前,基本每家汽车企业都会要求4S店的销售人员在车主提车时,对新车主进行车辆基本性能的培训。但现在的问题是,很多新车主认为自己已经对车辆很了解,便省略了这个

环节。其实,这个环节非常重要,现在新车型的功能越来越多了,很多新功能是车主之前没有接触过的。

首先希望新车主在买车时听听销售人员的介绍,其次,如果实在时间有限,车主也要认真阅读车辆使用手册。

黄先生 30岁 职业:电信工程师
车型:凯美瑞 排量:2.4L
购车时间:2009年

车主经验:新车磨合期避免急刹车、急加速、急转弯等情况。“磨合期车辆行驶时要尽量保持发动机转速在同一水平,不

要太高。磨合期的油耗一般会比车辆理论油耗稍高,多了解节油的开车技巧对油耗降低很有帮助。”

捷亚泰一汽-大众店 技术总监陈刚:

新车磨合的最初1000公里,车主应以适中速度行驶,切勿超过最高车速的四分之三,避免急刹车、急加速、急转弯等情况,控制发动机转速在3000rpm以下。磨合期最初的3000公里,车辆的负荷不要超过最大

负载的50%,磨合期后再逐渐增加负载。另外,制动系统没有充分磨合,制动效果不佳,也需要减轻负载。磨合期结束后,及时更换发动机机油和机油滤清器,避免磨合期产生的磨料被带到摩擦件表面形成磨料磨损。
商报记者 钱瑜
实习记者 刘硕

将增加高尔夫排产量 但GTI增量不会很大 一汽-大众逆市冲高产量成瓶颈

最新统计数据显示,4月我国汽车产销同比、环比均出现不同程度的下降。但一汽-大众发布的销量数据却显示,上个月大众品牌总销量超过6.1万辆,同比增长12%。其中值得关注的是,高尔夫4月销量达8207辆,同比增长95.54%,环比增长91.31%,刷新最高单月销量纪录。同时,GTI也创造了514辆的单月最高销售纪录。

其实,第六代高尔夫自2009年10月上市后,一直备受年轻消费者喜爱,始终保持供不应求的热销状态。特别是GTI,更是吸引着大批追求个性的都市时尚年轻人的目光。截至今年4月,高尔夫总销量已超过7.4万辆。

记者走访车市发现,虽然针对订购高尔夫等车的消费者,厂家已采取了赠油卡、赠车模、送保险等方式,但仍难抵挡众多购车者的热情,不少经销商处仍存在加价5000-1万



元提车的现象。此外,个性车型GTI更是一车难求,很多订车消费者往往被告知要等两三个月甚至更长的时间。

据了解,作为一款高性能运动型两厢车,GTI已经拥有36年、六代车型的发展历史。在长期的品牌积淀下,GTI不仅拥有无数狂热粉丝,而且在全球范围内已经形成一种独特的文化潮流,GTI所拥有的自信、激情、积极向上的品牌特性成为年轻一代车主们的真实写照。随着第六代GTI在一

汽-大众实现国产,凭借深厚的品牌文化、极致完美的驾控感受、冲击视觉的造型设计,GTI成为无数年轻消费者的驾驶梦想,迅速在国内积累了众多拥趸。

一款车型热销往往就会有加价现象出现。“购车加价往往是一个愿打一个愿挨,很多热销车型都存在这种现象。”一位市场专家认为,连续一年半仍存在加价现象,除了证明高尔夫是一款性价比很高的车型外,也反映了消费者对这款个性车的喜爱程

度。该专家同时表示,如果想彻底解决这种状况,还要靠厂家提高产能及更多地排产该车型。

针对消费者最关心的提高供应量问题,一汽-大众相关负责人在接受记者采访时表示,就GTI这款车来说,本身就是强调个性的一款小众车,“GTI并不是那种走量的车型,之前一年排产也只有3000-4000辆”。该负责人称,眼下厂家虽然在考虑提高产能,但就GTI来说,提高的也不会很多。

不过,上述负责人也同时表示,从高尔夫总体排产情况上看,今年一汽-大众会给消费者一个满意的答复,“尽可能让更多喜爱高尔夫车型的消费者尽快提到车”。上述负责人希望喜爱高尔夫的消费者能给厂家一些时间,尽量不要选择加价提车。

商报记者 王万利
本版图片均由厂家提供

· 信息 ·

奔腾B50综合优惠达1万元

近日,记者从位于奥运村西侧的博瑞祥和奔腾轿车销售店获悉,该店对奔腾B50车型正在进行让利促销活动,奔腾B50现金直降、赠送车辆装饰套餐,整个优惠内容将近1万元,较前段时间的让利活动有了明显增长,使这款车型的性价比优势更加凸显。

根据店内销售顾问的介绍,在奔腾B50促销活动的同时,该店每天还推出一辆特价促销车,车型包含B70、B50两款车型,优惠幅度更有了较大的增加。据悉,在保养方面,奔腾B50享受三年或6万公里整车质保(以先到者为准),新车行驶到7500公里进行首次保养(首保免费)。日常保养周期为7500公里,更换机油和机滤的小保养费用在300元左右,大保养视车况而定。

斯柯达5月优惠加送三星手机



上周,记者从北京页川斯柯达旗舰店获悉,该店正在开展5月新一轮促销活动,购斯柯达昊锐RS可直接优惠1.8万元,选购斯柯达昊锐、晶锐的消费者,在原有促销优惠的基础上,加赠价值近4000元的三星P1000智能平板手机一部,昊锐客户更有加赠P1000手机或赠5000元保险优惠的双重促销套餐选择,本轮优惠不仅保持了原有的促销力度,还为消费者提供多种人性化的优惠选项。

北京页川斯柯达旗舰店是北京首家也是惟一一家上海大众斯柯达最高建店标准的F级展厅,这家占地面积4万平方米的旗舰店归属于上海大众的“老字号”大众页川,在销售和售后上都具备“1+1”模式:销售方面是三元桥城市展厅和清河主店“1+1”;售后方面是大众页川积累的十几年的维修服务经验和新店“1+1”。

东风雪铁龙世嘉冠军版上市

日前,记者从东风雪铁龙获悉,东风雪铁龙世嘉冠军版正式上市。世嘉冠军版是东风雪铁龙特别打造的限量版专属车型,包括1.6L两厢版和1.6L三厢版共4款车型,分别在世嘉2011款1.6L两厢炫雅型和三厢时尚型增配近万元,价格却仅比原车型增加2200元,官方指导价格为11.1万-12.1万元。即日起,世嘉冠军版将陆续到达各地4S店并全面接受预订。

为庆祝世嘉冠军版上市,东风雪铁龙特别推出系列优惠活动。即日起购世嘉最高可尊享万元大礼,包括油卡、3M太阳膜、3年/8万公里质保、多种汽车装饰等丰富组合可供选择;购1.6L车型还可再享3000元节能补贴。同时,还可参与“纪念东方之旅80周年盛惠季”系列活动,7月31日前,消费者到店还有机会赢取C5东方之旅纪念版永久使用权、豪华欧洲游等好礼。

精品小车成车市新宠

无论是新车船税改革的落地,还是用车成本的不断增加,都刺激着消费者在选购、购车上越来越倾向节能减排车型。以新雅力士为代表的动感时尚且节能环保的精品小车,正在逐步成为中国车市的“新宠儿”。

据广汽丰田4S店销售人员透露,油价不断上涨致使小排量车型越来越受热捧,新雅力士一度供不应求。“新雅力士1.6L车型搭载的是和卡罗拉同源的双VVT-i发动机,最大功率87kW,油耗最低仅为6.8L,相对同级别车型有一定优势。”该销售人员对新雅力士的节油性很有信心。

有汽车产业研究人士指出,精品小车之所以受到消费者青睐,除了国家政策的倾斜,与汽车消费者的年轻化也有很大关系。以新雅力士为代表的此类车型也不断针对中国消费者的需求进行探索,追求设计风格和功能形象的改变与突破。
商报记者 钱瑜/整理