深度解析 冬季选车应内外兼备

冬季行车，受恶劣天气的影响，总会遇见各种问题，为驾驶车辆带来了不小的难题，换个角度考虑，这也是最为考验一款汽车品质的时候。在此背景下，市场热销的东风日产新奇骏在冬季行车安全方面考虑的非常周全，并有着与众不同的解答。

性能卓越 从容驾驭冬季

冬季道路湿滑，突发情况增多，我们都希望爱车在安全配置方面更加丰富一些，以备不时之需。对于东风日产新奇骏来说，丰富的安全配置正是它的强项；ABS+EBD+BA基础安全设备和包括VDC车辆动态安全系统(即我们通常说的ESP)等多达7项电子设备一应俱全；17寸宽幅轮胎抓地力更加优秀；前席主动安全头枕及儿童落锁装置更是全系标配；全车高钢性强抗扭矩力车身配合ZONEBODY区域组合车身，高效吸收撞击能量，进一步确保驾驶安全。共计4大类安全配置囊括当今汽车领域各类顶尖安全技术。当然这些仅仅是新奇骏为驾驶者提供的基本保护之一，再加上独有的智能全模式四驱系统则更为全面。

新奇骏的智能全模式四驱系统是区别于传统全时四驱、分时四驱之上的新一代四驱技术，它由电脑芯片控制两驱与四驱的切换。该系统的显著特点就是在继承全时四驱和分时四驱优点的同时弥补了它们的不足。它能在行进中自动识别驾驶环境，根据驾驶环境的变化控制两驱与四驱两种模式的切换。在冰面、沙石等附着力低的路面，车辆立刻转换为四轮驱动模式，而在城市路面等较平坦的路况上，车辆会自动切换为两轮驱动。这种智能全模式四驱系统的最大好处在于，它能在冬季恶劣路况行驶中保证车辆轮胎抓地力更牢、在高速转向时更易操控，最大程度提供行车安全性能和运动性能，同时带来更多的燃油经济性。

基础安全配置+独有技术特点构成的新奇骏主动安全防御体系，为驾驶者在冬季恶劣路况行驶提供了强有力的保护。而获得C-NCUP安全五星荣耀也正是国内权威机构对奇骏最有力的认可。

人性化科技 自信跨越险境

很多人关注行车安全，但只有少部分人关注行车健康。天气寒冷，大部分车主喜欢紧闭车窗。专家表示："车内空调打开时紧闭门窗，时间长了可能会导致缺氧，瞌睡等不安全隐患。"新奇骏配备的车外温度显示器以及前后多出风口的自动空调，均匀送风，时刻显示车外温度，缩短车内外温差，最大程度避免驾驶员出现疲劳驾驶。

冬季雨雪天频繁，现路面状况多，驾驶视野尤为重要，新奇骏通过多项领先的高科技设计，有效扩展了驾驶者与乘客的宽阔视野。开创性的搭载了足以傲视群雄的AVM全景式监控影像系统。该系统可以通过四个超广角摄像头，合成车辆周围环境的鸟瞰图，为泊车提供无限便利之余，更能在平常驾驶中体验眼观八方的全新驾驶享受。同时，驾驶舱内部座椅高度也可实现动态调节，不同身材的人都可以找到适合自己的高坐姿，减少行车疲劳，而这种舒心的设计确实也是主动安全的直接体现。

最值得一提的是，新奇骏通过领先的人性化设计，全面提升了驾乘的舒适性与便利性。其搭载的"CARWINGS智行+"智能全方位行车服务，以智能科技配合强有力的后台支持，为消费者提供"一站式"信息顾问和"三重"安防系统，让驾乘者在旅途中提供无微不至的贴心服务。

(若非)

全面改革 跨越新高

——盘点郑州日产汽车的2011年

截至目前，郑州日产全年累计实现销售约11.6万台，同比增长达15.4%，约为行业增速的5倍。其中，表现最为突出的是双品牌中的东风品牌，同比增长19.8%，占总体销量的62.1%。而这一切都源于郑州日产对于自身特点与外部环境的精准认知，在品牌战略、营销管理、产品技术等多个层面不断进行改革创新，最终实现了企业新的自我超越。

把脉细分市场 拓展明星车系

面对2011年的重重困难，郑州日产在产品战略上准确把握国家大力扶植个体工商户和中小企业这一宏观思路，依据自身产品特点，提出"民生车型"这一全新理念，精准贴合上述对象的用车需求。其次，在营销思路上，郑州日产积极采纳消费者意见，不断推出全新或改款车型，全面巩固企业在各个细分市场的领航者地位。

在CDV市场方面，2011年郑州日产相继推出NV200尊雅型，NV200 2+2+3商务座椅改款车型以及帅客1.5L车型、帅客2.0L车型，不仅扩大了自身的CDV车型阵容，更实现了其产品谱系"上探轻型MPV领域，下压高端微客市场"这一近乎完美的布局。最终，CDV车型帅客、NV200总计销售近4万台，同比增长达27.5%。

搭载NISSAN ZD30发动机的锐骐柴油皮卡，重新树立了我国柴油皮卡的行业标杆。2011年，郑州日产皮卡总销量约为6.2万台，其中锐骐皮卡销量约为4.4万台。这一成绩在我国皮卡车企中排名第二，而高端皮卡销量则位居第一，再次印证了"皮卡之王"的强大实力。

在2011年12月的广州车展上，享有"越野之王"美誉的日产第六代途乐也正式由郑州日产引入中国，相信郑州日产的越野之魂必将再度重生。

深化完善"大宗+大众"营销模式

郑州日产从2010年开始由传统的大宗式营销向"大宗+大众"模式转型。2011年，郑州日产销售网点数量得到了快速提升，目前拥有一级网点257家，二级网点651家，总计908家，网络覆盖率达到92.5%。

在此基础上，郑州日产还不断进行销售网络的深化改革。首先，针对一级网点进行优化，实现网络形象和规模的升级，以及管理能力和运营质量的提升；其次，针对二级网点大力推行直营化建设，引导其向区县等三级市场进行延伸。

在改革期间，郑州日产还专门组织来自各地经销商的3000多名销售人员，共同参与郑州日产开展的销售与服务等多项技能培训大赛，从而为企业大众营销网络的进一步建设打下坚实基础。

深化双品牌战略 自主品牌力量突显

2011年初，郑州日产借助日产工厂全球的统一标准及管理模式对现有的中牟工厂进行改革，全方位调整运营状态、工艺水平、设备状态、生产管理和信息系统，中牟工厂也因此在2011年11月日产专家的诊断中获得了日产全球工场管理水平最佳质量控制奖。

2011年12月初，郑州日产新研发中心正式奠基，计划2013年投入使用。这一年内，郑州日产的海外事业也取得了可喜进步，全年完成整车出口6428辆，同比增长70%；海外网点由19个增加到24个，同比增长26%。

(梅丹)

福日集团"海陆空，极致尊享汇"济南举行

近日，山东省知名汽车经销商集团——福日集团偕同旗下宾利与兰博基尼两大豪华车品牌齐聚济南，为岁末的济南带来了一场豪车盛宴。据悉，此次名为"海陆空，极致尊享汇"的福日集团奢侈品部济南客户答谢晚宴，在济南著名的中粮君顶华悦俱乐部举行。晚宴以客户"荣聚"为主线，融豪车展示、珠宝/红酒品鉴、餐饮/酒会等多种形式于一炉。此次展示的豪车分别为宾利欧陆飞驰、兰博基尼盖拉多LP560-4，让在场嘉宾再一次大饱眼福。 (本记)

奇瑞汽车2012新春媒体团拜会举行

1月10日，奇瑞汽车2012年山东省新春媒体团拜会在潍坊举办。奇瑞公司领导与各新闻媒体代表欢聚一堂、共迎新春。据悉，2011年，奇瑞实现了全年销售64.3万辆，其中出口16.02万辆，连续11年位居自主品牌销量第一、连续9年位居全国出口第一。从单个车型市场表现来看，瑞虎全年销售达10万辆，特别是在8月份，瑞虎凭借10379辆的惊人销量，一举杀入SUV市场前三甲；奇瑞E5上市不足半年累计销量近4万辆，其中，12月单月销量逼近8千台，在同级别车型中，成为当之无愧的明星产品。 (刘庆义)