

斯巴鲁——危难时刻显身手

专访斯巴鲁新森林人车主黄玮



车友说车

专刊记者 杜晓丹

烟台开始下雪了,下雪总是让人惊喜、兴奋,在这个雪花飘飘的下午记者走进一家餐厅,见到了斯巴鲁新森林人的车主黄玮,她带领记者进一步领略了斯巴鲁新森林人的独特魅力。

读者朋友对于黄玮应该并不陌生,她的另一个身份是烟台广播电视台《黄玮倾听》栏目的制片主任兼主持人。第一眼见到黄玮,记者脑海里瞬间闪现出两个词:精致、优雅。

一位这么美丽精致的女人,怎么会选一辆外观霸气十足的SUV?她满脸幸福侃侃而谈:“我妈妈家住在南洪街,那边街道窄,马路崖高,一般的车都不好停放,经常要去看妈妈,所以想选一台底盘高、车身小巧一点的车,我爱人就给我推荐了这款斯巴鲁新森林人。”她告诉记者,这款车底盘比其它SUV高,宽度也比其它SUV窄,但里边空间却没有丝毫变小,并且奶白色的外观也很时尚,所以她非常喜欢这款车,丝毫没有犹豫就定了。因为要经常回家看妈妈,这一份孝心让黄玮与斯巴鲁新森林人结缘,并且越来越依赖,“这台车超赞的,开了这么多年就只换了两个轮胎,再没什么问题,开着它真是让人放心、安心、省心。”黄玮告诉记者。

采访中黄玮给记者讲了两



黄玮与爱车

个小故事,这也是让她非常自豪的事情。

有一次雨下得特别大,她开车带着女儿和妈妈出去,走到滨海路的时候,路面积水很深,很多车因涉水出现故障停在那,当时她心里也特没底,犹豫要不要继续走。这时候对面来了一辆奔驰SUV,很顺利地开过来了。“看到人家顺利地把车开过来,心里很羡慕,也给了我一点信心,心想试一下吧,也正好试试这车到底怎么样,然后就一踩油门嗖嗖就过去了,那种感觉无以言表特自豪,这是斯巴鲁新森林人带给我的。”黄玮特别自豪地和记者说。

还有一次是下雪天,路面已经结冰特别滑。刚好在久久红旁边有一个上坡,车都排着队往上升,她前边有三辆车,第一辆车试了三次没能爬上去就调头走了。接着第二辆车,第三辆车都各试了三次没爬上去。然后到她了,虽然心里边有点忐忑,但又有点不甘,最后还是踩下了油

门,结果车子缓缓地爬了上去。

“回家后,我对爱人竖起了大拇指‘你给我推荐这款车靠谱’。”经过这两次事情之后,黄玮彻底被斯巴鲁新森林人征服了,由衷地发出感叹:斯巴鲁,危难时刻显身手。

采访接近尾声,黄玮邀请记者体验了新森林人。车子提速快,而且空调的性能好,马上就能给你想要的热风或者冷风。让黄玮赞不绝口的还有斯巴鲁的售后“他们的服务态度真诚,有事情打电话,他们会立刻帮你处理,并且一些暂时不需要更换的汽车配件,他们会诚实地告诉你,不会多花冤枉钱。”了解斯巴鲁历史的车友朋友都知道,它起源于飞机制造商。正是这种真挚地追求商品的本质性能,执着于制造艺术的理念,引起了众多车友的共鸣,赢得了车友们对斯巴鲁的信赖。



斯巴鲁新森林人修长的腰身



斯巴鲁新森林人的背影



斯巴鲁新森林人的内饰

2014款菱智V3慧新上市



菱智V3

2014款菱智出自东风风行菱智十年优质商务车平台,在传承菱智“全能商务”优秀基因的基础上,将新商务时代智慧理念融

入到产品全能升级设计中,进行了外观、内饰、操控、配置四大方面的升级,实现豪华性、商务性、舒适性三大提升,开启了崭新的

智慧商务时代。

记者了解到,东风风行菱智一直引领着国内商务车市场的消费主流,以“全能商务”特色充分满足了用户商务接待、物流运输等多重需求,受到了各级商务人士的广泛追捧。2014款菱智在充分满足不同事业和生意阶段的商务人群购车需求基础上,实施了智慧升级。

东风风行菱智V3是具备“黄金小排 体面大空间”的全能商务车。相比传统微客、轻客等车型,菱智V3长4645mm,宽1695mm,高1940mm的车身尺寸使整车有着更大、更灵活的使用空间。加之更体面、商务的形象,与更全面的安全保障及更舒适

的驾乘享受相结合,菱智V3商务接待或物流运输均能自如应对,充分满足了个体业主、中小企业基层单位的公商务用车需求。

随着商务多元化时代来临,涌现出新商务人群,他们在商务事业中独树一帜,智成格调。这些商务人士在购置车辆等固定资产时秉承自己独到的商务智慧:既要有宽适大空间、大气时尚外观、符合气质格调身份,又要用最少的购车资金来实现一应俱全的全能商务需求,他们具有以小博大、花小钱办大事的商务智慧理念。2014款菱智的“智慧”升级,满足了各级公商务用户群的用车需求,并契合新商务人群“小投入,大产出”的商务智慧。其中,2014款菱智V3车型有5座

和7座可选,搭载1.5L发动机,最大功率输出82KW,最大扭矩130N·m。悬挂方面,采用前双横臂式独立悬架,后钢板弹簧悬挂;配置方面,2014款菱智V3增加了驾驶员座椅安全带未系报警以及儿童安全座椅接口,其中舒适型还增加了中控锁、遥控钥匙、外扬式侧玻璃、前雾灯以及可侧挂等实用的配置,内饰升级为全软化织布。而且,2014款菱智V3还标配了后排侧翻座椅,空间灵活多变,实用性和兼用性更强。此外,2014款菱智V3增加了车身同色喷涂,车轮加装饰罩,使外观更显大气;同时,还采用“软拉索式换挡操纵”,使换挡、倒档更轻松自如。

东风Honda全车系年底冲刺

启动十周年主题系列活动“感恩兑现季”

11月1日起,东风Honda启动十周年主题系列活动“感恩兑现季”,引爆年底购车狂潮。作为东风Honda对广大消费者的特别回馈,“感恩兑现季”是今年东风Honda“梦想体验季”、“梦想感恩季”的延续,全车系都可享受免手续费、免利息的“免免俱到”金融特惠,更有新车型JADE(杰德)激情助阵,让购车梦一“兑”到底。

另外,东风Honda“感恩兑现季”的所有优惠政策均对线上成功购车用户有效;最后,全国特约店也火力全开,自行准备神秘大礼,只待车主们把爱车欢心带回家。

“免免俱到”、“感恩兑现季”带来贴心优惠

东风Honda“礼待”新客户,

推出“免免俱到”购车礼,全车系尊享最低20%的首付以及12-24期免利息、免手续费的购车特惠。同时,推出老客户荐购有礼,SPIRIOR(思铂睿)老车主推荐购买新款SPIRIOR(思铂睿)即可获赠500元延保代金券;在保修期内的客户购买延保不仅与新车延保同价,并同样可获500元延保代金券。9月“驾到”的全新车

型JADE(杰德)激情加盟“感恩兑现季”,查定试驾首先奉上“百元”精美礼品,而入手JADE(杰德)再送“首付50%,12期双零贴息”贴心优惠。

三包兑现、“3+1”呵护计划再展售后魅力

为了进一步维护广大客户的利益,兑现为顾客负责的承诺,东风Honda已于9月6日提前实施了高于国家规定的三包政策。同时,“3+1”呵护计划为广大车主送出“3大回馈+1份关爱”的呵护,包括冬季免费专项检测+HDS健康检查、原厂导航地图升级优惠、思域车主回馈礼,以及由当地特约店提供的一份超值好礼,再次兑现客户关爱。

同时,贯穿全年的驾悦体



JADE(杰德)

验营也后劲十足,不仅加盟新概念轿车JADE(杰德),还创新推出“驾悦体验营团购会”,并由此创下了平均每站近190台

销量的绝佳成绩!岁末惊喜由此揭幕,“感恩兑现季”将让广大消费者将车主梦“兑现”到年底。