

性格 决定爱车

70后孙忠军
和斯柯达的不解情缘

专刊见习记者 赵珂



车友小简介

姓名:孙忠军
爱车:
斯柯达明锐1.6L逸致
职业:
船务有限公司职员
驾龄:两年

低调、中庸、沉稳,是记者对孙忠军的第一印象,其实也是斯柯达明锐1.6逸致的风格。这位笑脸迎人、操着烟台口音的孙先生是70后烟台男人的典型代表,拥有幸福的三口之家。七岁大的儿子,是爱车要服务的中心人物。孙先生在船务有限公司上班,是一个正宗的上班族。正如大多数烟台人一样,每天有车相伴,上班下班,已经成为每人的平常事儿。

斯柯达明锐1.6L逸致,就代表着开车人的中庸之道。他对车的喜爱是发自内心的,对车就像对自己的孩子般,投入了许多的情感。

咱们的车友会

斯柯达车友会已经相当成熟,车友QQ群,孙忠军加入其中的5个,每个群有八九十。可见烟台斯柯达车主阵容之庞大。人多活动也多,4S店为他们定期举行活动,有篝火晚会、自驾游、自助烧烤等,给了车友们很大的支持。在每次的活动中4S店能给予60%-70%的赞助,剩下的资金车友们再各自消化,为车友们解决了资金问题。在赞助方面,4S店是希望通过赞助活动,可以提高车的知名度,让车友们将斯柯达推荐给更多的烟台人。孙忠军说,即使近期4S店没有组织活动,大家也会十几个人聚到一起,吃饭、唱歌,举行一些简单的聚会,也同样热闹。车友们的年龄群大致都在三十岁到四十岁这个范围内。大家都正值事业高峰期,忙碌的生活因为车友会而变得丰富了,大家组成了自己的小团体,有了自己的生活圈子。

2010年6月6日,车友的朋友结婚,车队对婚礼给予了支持,开在前面的是一辆红色斯柯达,后面紧跟5辆黑色斯柯达。整支队伍非常整齐划一,获得了婚礼友人的好评。刚买车时,烟台开这款车的人还比较少,上路之后看到同款车型的车友都彼此认识,大家迎面开过会通过闪车灯,按喇叭的方式向对方打个招呼。孙忠军说:“两年过去了,开斯柯达的车友越来越多,人都记不过来了。但是看到和自己开同款车的车友就会感觉很亲切。就算不认识也会聊一些用车的心得。”

斯柯达,70后的范儿

“低调,中庸,70后的我们一拍即合,车友们性格极为相似。”孙忠军说。除了买车之外在生活中又有了意外收获。买了同款车的车友们彼此成为了朋友,在大家相处的过程中,孙先生发现,彼此的性格和处世之道竟是如此的相似。聚会已经成为了大家日常生活中的常事,去什么地方,吃什么饭,大家意见大致相同,

兴趣点也非常一致。他们这群朋友,聚会众口已不再调。孙先生:“什么样的人什么样的车。”能够体现一个人的品味,更能反映一个人的性格。想起来,是非错其人,张扬的人低调的人选择路上跑的一辆猜出主人的性

有一件事至今令孙忠军难忘:去年冬天的一个下雪天,路况不好孙忠军所认识得这一批斯柯达的车主,那一天竟然没有一个人把车开出去。大家没有商量,车友沉稳的性格令开车也变得沉稳。从安全角度考虑,他们在那天同时选择了坐公交车或者打车来回。车友们共同关注的问题是安全。中庸,沉稳,在这件事上体现得淋漓尽致。

孙忠军的爱车最远去过威海,因为是胶东人,对胶东的感情相当深厚,海边的几个城市,周末载着家人玩玩,对于孙忠军来说,就是幸福的事情了。他说,车没有必要开出太远,山东省的路况好,开出去五六个小时,周边的几个城市玩玩,很轻松又很亲切。车上最多载过五个大人两个孩子,大家周末凑着热闹一起出去郊游。

行不行,试驾说了算

孙忠军买车的前期准备工作进行了一年多,在网络上进行了大量的资料查询,从价格定位到外观型号性能,一一列表进行横向的比较。将安全性、内饰、外观进行综合考虑。研究起配置孙忠军可能比4S店的工作人员都要用功。前期的准备已经够充分了,于是孙忠军自信地去4S店“眼见为实”。就这样,他在烟台的机场路由南走向北,再自北望到南,腿都跑细了,鞋都跑坏了。孙忠军每周末都会去4S店“报到”,带上妻子,儿子,全家把选车当做是业余生活的一部分。

选车的时候孙忠军刚刚拿到驾照一周,是个超级新手,4S店的工作人员甚至都不敢把车交给孙忠军试驾,但是他买车的热情不减,在协商下如愿地试驾了所有列在自己名单中的车。在经过一个月的试驾,孙忠军选中了车型,让妻子来挑的颜色,最终选择了现在的黑色爱车——手动挡、中高配,家庭用车是足够的。

孙忠军说:“买车谁的推荐都不管用,关键是试驾,自己的体验才是最主要的。我当时和标志307比较了一下,价位差不多。因为是新手开车,很容易把车别死,我把油门踩到100码,再刹车降到30-40码,看车是不是抖动,如果抖动,

心里就略知一二了。”孙忠军原本将买车的价格定位在10万元左右,可是在看车之后,配置越来越高,车款越看越好,最后超出自己预计三万多选择了现在的爱车。

买车之前,孙忠军试驾了斯柯达4S店以及其他车行同等价位的所有车型,像标志307、斯柯达逸致、奔腾、速腾、宝来、新宝来、福克斯、帕萨特等很多车型。“车好不好,试驾说了算。”这是孙先生的买车说了算。“自己的车没啥脾气!”从买车到现在两年多,一共只更换了两次刹车灯,还未出现过其它问题,对这点孙忠军尤其满意。当时买车的时候,车的卖点就是损耗小的这个特点。

省钱才是硬道理

对于大多数买主来说,省钱才是第一位,如何把价格压到最低,不光是靠机会,也是要靠自己的努力。孙先生所发起的斯柯达1.6逸致的二十多人的团购活动,就是一个很好的例子,给了很多准车主启发。

他通过网络查询等方式进行了一年的筹备,并且对车进行了试驾,对自己的车型满意以后,发起了一次20多辆斯柯达的集体团购活动。这次团购活动不仅让自己获得了实惠,更是让大家亲身体会到了团购的力量大。

团购的力量大,不仅体现在购车上,也体现在售后的维护上,如果某位车友的爱车出现什么状况,QQ群里便热闹了起来,大家七嘴八舌的讨论起车的状况。4S店在处理顾客的状况中,如果有一位顾客的售后问题没解决好,斯柯达QQ群的车友们便都知道了。他们会一起去4S店,要求4S店处理好售后问题。所以在售后上斯柯达4S店对于团购顾客们丝毫不敢马虎。车友们对这点非常满意。

谁动了我的车

对于所有车主来说,车的防盗功能是非常重要的。斯柯达明锐的防盗功能做得就尤其得好。据4S店透露,斯柯达明锐这款车型还没有几辆能够被偷走过。孙忠军想起自己

孙忠军和他的妻子及爱车

买车回来的第一天晚上,半夜里醒来N次,跑到窗口看看自己楼下停放的爱车是否还在。那时对于刚买车的他,每天早上第一件事就是看看自己的爱车,擦车,清理,已经成为孙忠军每天必修的功课。

大部分的车主在刚买车时都有一段时期的新鲜感,那时候,爱车刮了蹭了,他觉得比打在自己身上都疼。现在买车两年多了,这种事情经历得多,也就不不足为奇了。有的时候也很无奈,偶尔发现车上被划上三角形,圆形,车被写上1+1=2,都是小区里的孩子玩耍时留下的痕迹,这时孙忠军也只能笑笑,然后“乖乖”地开车去4S店补漆。从买车到现在,这种事情已经发生了很多次。

对于准备买车的准车主,孙忠军建议,要理性消费,不能盲目购买,买车需要“慢性子”,才能选到好车。再者就是省钱是第一,首先要考虑油耗和保养问题,这款车的油耗相对小,如果选这款车,手动挡就选1.6的排量,自动挡选2.0的排量较为合适。孙忠军的家住烟台黄务,一个月的油费600元就足够了。每次保养费用在200元上下,加上保险所有费用一年算起来基本在1.5-2万之间,完全可以承担。

车如其人,孙忠军的爱车和他人一样,低调、中庸、大气。每一辆车都能代表着自己的主人,代表了主人的性格、喜好、理念。烟台的斯柯达车友,在70后的圈子里,用中庸诠释着车友自己的文化,用车款彰显着大气。孙忠军与爱车之间的故事并没有结束,他与爱车将在以后的路上,继续彰显自己的性格和品质。

爱车招募令

您和您的爱车发生过难忘的故事吗?您与爱车之间有着不解情缘吗?您想秀一下您的爱车吗?那就抓紧时间与我们联系吧,欢迎加入《搜城·车友》栏目当中,让大家倾听您与爱车的故事。

联系电话:6630821
QQ群:117070817



斯柯达车友婚车