

今天你贴膜了吗?

——汽车太阳膜之分类

上期汽车专刊为大家介绍汽车贴膜的实用性与重要性,很多读者也纷纷打来电话咨询,选什么膜好,去哪里贴好,在网上买的便宜是否是真的,等等问题困扰着爱车车主。既然都会选择进行贴膜,那会选择和选择一种好的贴膜则成了重中之重,关键中的关键。小编为大家整理了部分太阳膜品牌,为大家提供参考数据,希望对大家选择安全、实用的太阳膜有所帮助。

首先,并不建议在网购买汽车太阳膜,因为在网购买,已经失去了对贴膜最直观的第一感受,选择上增加了难度,得不偿失。过去汽车膜可以分为两大类,一类是普通太阳膜,而另一类则是防爆膜,现在出现了第三代的超红外线的陶瓷纳米技术的太阳膜。那么三者有何区别呢?

材料上防爆膜是在基膜上电镀金属,而一般防爆膜则是在基膜上涂了一层颜色,还

有些普通防爆膜则是铝粉镀膜,所以在反光材料上有很大区别。防爆性上防爆膜能起到防爆作用。抗紫外线程度也不同,目前市场上多数品牌防爆膜的抗紫外线率达到了98%以上,而普通太阳膜则对抗紫外线率极低,仅有防爆膜的十分之一。隔热率上这是车主最易感受到的防爆膜的功能,所以成为车主鉴别防爆膜质量好坏的标准之一。车主只需通过检测仪,用手触摸膜就可以

感受隔热的效果了。耐磨性上,私家车主一般都会养成定期为爱车做美容的习惯,其中有一项重要内容便是洗车。在经常洗车的情况下,一般的太阳膜,很容易留下刮痕,而好的防爆膜由于经过硬度处理,耐磨性强,所以不易被刮花。颜色,两种因为材料的不同,所以在使用过程中,铝粉镀膜易氧化、变黑,而金属膜能够在较长的时间内,颜色保持相对稳定。(专刊记者 齐海滨)



本周推荐:

ASWF(美标)隔热膜

ASWF(美标)膜山东总代理:济南浩义汽车用品有限公司致力于汽车用品行业有8年经验。专心专注于汽车隔热膜。济南浩义与ASWF(美标)膜强强联合,在山东市场强势占据汽车隔热膜前茅。公司拥有庞大客服团队。原厂品牌(美标)膜,拥有全套质保流程,网上电子质保、产品终身质保、玻璃破碎,免费换膜,全国店家联保等。

工厂简介:坐落在美国拉斯维加斯的国际艾利克森公司,重磅推出美国标准窗膜,原厂品牌:ASWF(美标)隔热膜。这是世界上独一无二,最先进最创新的制作窗膜设备。工厂占地60000平方英尺,拥有17年的太阳膜生产经验,并拥有全美最新设备及先进的一流技术,产品领先于行业标准,世界顶级的窗膜制造厂。ASWF(美标)顶级隔热膜已畅销30多个国家及地区。

指导店家:滨州星空Baby汽车美容中心
店家地址:黄河六路渤海五路海德汽配城
“本周推荐”栏目挂牌招商进行中,有意者请拨打本报热线:13406165220

激情冰雪 尽享未来

2012年奥迪东北区山东小区冰雪嘉年华

12月12日-16日,“激情冰雪 尽享未来”2012年奥迪东北区山东小区冰雪嘉年华在长白山隆重拉开帷幕。数百位奥迪嘉宾和各大主流媒体的记者们满怀热情和喜悦,参加这场奥迪东北区山东小区精心打造的冰雪嘉年华活动。此次活动奥迪现场驾乘体验车型展现了多款奥迪全魅力车型,取得了广大奥迪车友的好评。

本次活动在“东北第一峰”的长白山举行,旨在给喜爱奥迪产品的消费者带来无与伦比的冰雪试驾体验与专业培训,全面彰显奥迪品牌“突破科技 启迪未来”的核心价值。冰雪嘉年华活动的启动仪式在亚洲最大滑雪场万达国际滑雪场举行,在奥迪销售事业部东北区领导周洋先生热情洋溢的致辞下进入主题。接下来的冰雪试驾活动堪称奥迪驾乘的激情盛宴,分为车型综合科目、直线竞速和冰雪越野等环节,使得现场气氛持续升温,充分展现奥迪品牌的非凡魅力。各大标杆车

型在冰雪赛道的极限驰骋以及巅峰雪原的纵情越野,尽显奥迪的至臻科技和驾乘乐趣。参与嘉宾无不为之赞叹,同时,活动通过全系各个个性的产品体验,向大家展示了奥迪“进取、尊贵、动感”的品牌价值。

而冰雪嘉年华活动的晚宴更是将奥迪的欢乐带给了每个嘉宾。晚宴为到场嘉宾精心准备了美轮美奂的朝鲜舞蹈秀、互动游戏和抽奖等等别具一格的娱乐节目助兴。特邀嘉宾品冠为现场带来精彩的表演,更是获得满堂喝彩。客户们在唯美高雅的伴奏音乐声中享用佳肴盛宴,共同感受奥迪真挚尊贵的情怀。

此次2012奥迪东北区山东小区冰雪嘉年华,以科技凌驾冰雪,以激情纵享未来。带给此次嘉年华参与嘉宾无与伦比的冰雪巅峰驾驶感受。截至11月,一汽大众奥迪品牌今年在华销售量已突破28万辆,其中东北区累计销量达49190辆,山东小区累计销量达19799辆,同比增长超过37%。以36.5%的份额牢牢捍卫了

自身在高档车市场的领先优势。

记者从滨州瑞迪奥迪4S店处获悉,12月22日上午,“心风尚 驭未来”滨州瑞迪新年欢享会促销活动将强力来袭。作为年终最后一次的大型店内促销活动,滨州瑞迪拿出了本年度最为丰厚的促销政策来回馈消费者,各款现车齐聚现场,优惠政策丰富多彩。据滨州瑞迪市场总监邵兆勇介绍,临近年末,周边各店由于12年全年商务计划已经基本或者超额完成,单车优惠幅度在大幅减少,现车资源也非常紧张,滨州瑞迪通过沟通各方面关系,从厂家申请到了新年比较大的优惠政策以及一部分现车资源,希望有购车意向的客户朋友尽快订单,确保新年提车。

此次活动部分优惠政策如下:

进店客户签到全员抽奖,礼品为2000元购车基金+电影票2张,购车基金仅限活动当天以及本人使用。
活动当天订单客户可在圣诞树抽取幸运红包一份。

活动当天订单客户赠送奥迪精英生活方式体验礼包一份(茶一份,理财读本,养生菜谱,观影票2张)。

订单客户参加25日晚电影包场活动,免费观影。

活动当天所有客户免费功夫茶,游戏机,理财顾问,养生专家面对面沟通。

全场终极大奖,IPHONE 5 礼包一份。

(专刊记者 齐海滨)

车窗除霜有诀窍



12月12日,本报汽车专刊记者接到很多热线电话,原因不言而喻,因冬季天冷,汽车在室外停放了一夜,风挡玻璃出现结霜现象,爱车车主也是头疼不已。热水浇,又心疼爱车,怕把玻璃弄坏。用毛巾擦,那是越擦越花,清理不出来,这样严重影响了行车安全。其实,这些都是可防可治的,下面就为读者朋友支上几招给车窗除霜的技巧,减轻车主们的烦恼。

除霜重在预防,冬季车辆在晚间停放后,由于车内车外温差过大和空气湿度的影响,次日车窗上容易结霜,严重时结成一层薄冰。此时,预防工作十分重要。有些细心的车主一般会在晚间停车时,在前风挡玻璃上蒙一块布,或盖上废报纸,次日就可开车。

近年来,随着中国车市的日益成熟,品牌多样化趋势不断加强,CDV这一概念相对于SUV、MPV进入消费者视野较晚,但在短短几年时间内风靡车市,引发CDV车型购买狂潮。

近日从郑州日产了解到,自去年9月帅客1.5L上市启动“微客升级置换补贴大行动”后,厂家将于本月起至2013年1月31日继续实行该政策。“微客升级帅客1.5L即可享受超值补贴6000元”这一举措使CDV价格区间下探至5.98万的微客市场,这势必引发新一轮对微客市场的冲击,引起新一轮的CDV购车狂潮。

这是行之有效的汽车除霜除雾技巧,车主们不妨一试。

若玻璃上已结成一层冰霜,可用废弃的购物卡轻轻刮除,然后打开风挡清洁开关,喷出的玻璃水不但防冻,还有轻微润滑作用,雨刷来回摆动几下,此时,剩余的冰霜已经基本不遮挡视线。最后,在车内打开热风吹(一定是外循环)一会,剩余冰霜会慢慢融化。在特殊应急时刻,可以用火,保持一定距离后将冰雪融化并迅速用布擦拭干净。12日早上,记者也采访了几个准备驾车上班的市民,张先生向记者说道:“用卡到这个方法很好,我也是在报纸上看到才知道的。”还有很多市民并不了解,这也不妨一试。(专刊记者 齐海滨)

CDV杀入微客升级市场

郑州日产帅客1.5L升级置换补贴行动开始啦!

性价比较高,经济,很多微客升级车主表示:换购后,车辆操控性、提速和舒适性都比原来的微客好很多。出去拉人拉货,不会像过去一样时刻担心急转弯,急刹车就会打滑,甚至侧翻。最重要的是,实际油耗基本在7-8L左右,对比中高端微客十几升的油耗优势明显。

此次郑州日产开展的帅客1.5L“微客升级置换补贴行动”,投入的车辆补贴及营销成本不菲,让利于消费者,推进我国微客车型换代升级,提升我国交通环境安全系数,同时彰显企业的社会责任。

(专刊记者 齐海滨)



农信资讯

沾化农信联社

开通小额贷款直通车

沾化县农村信用社高度重视农村信用环境建设,积极开展农村文明信用工程,切实做到服务“三农”,力争从根本上解决农民贷款难、难贷款问题,让更多的农户搭上贷款“直通车”,联社紧密围绕县委、县政府的惠民工作思路,以已开展的派驻“第一书记”和银监局领导的“送金融服务进村”活动为契机,扎实有效地开展了文明信用工程建设活动。10月26日,沾化联社一班家村小额贷款直通车试点工程在班家村委正式启动,市银监、县政府的有关领导,驻班家村第一书记、沾化联社任有关领导出席了启动仪式。在启动仪式上信用户与信用社完

成了签约手续,领导们亲自为信用户颁发了贷款证并走访了村里的困难户家庭。

现场领到贷款证的农户,喜悦之情溢于言表,被评为信用户的农户,可凭信用社核发的“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用”的贷款证申请贷款,手续简化,即时申请,办理、发放,信用贷款额度由以前的1万元提高到3万元,并享有贷款优先、额度放宽、利率优惠等优惠政策。信用贷款可以用来发展种植、养殖业,或运用在工商、运输、建筑、服务、餐饮等生产或流通环节,也可以用来购房、建房,购买大件商品,子女助学、治病等。

(韩福涛)

沾化农信联社

四项支农举措促农村经济发展

沾化联社采取四项新的支农举措,加大农村经济发展资金扶持和金融支持力度,充分发挥了金融支农主力军作用,推促了农村经济发展。

帮农扶农。组织辖属18家信用社对辖内农户进行包括贷款调查、发放、检查、收回、办理存取款、传

递信息等帮助。

促企发展助农。组织人员对全县经营较好,规模较大的百余家农字号企业逐户走访,征询意见建议,及时了解企业经营状况和发展难点,共同研究解决措施。同时充分利用信用社点多面广的优势,组织开展“两清两帮”活动,促

阳信农信联社

三大措施提升窗口服务质量

为不断增强全体员工的服务意识,提高服务水平,阳信联社组织采取三大措施,进一步优化了服务环境,提升了窗口服务质量,在全县掀起了“比服务、提质量、树形象”的热潮。

一是强化沟通,开辟服务新渠道。该社积极与各级媒体联系,对联社取得的新成就、新业务进行了大张旗鼓的宣传,并积极征求客户意见记录成册,不断完善

阳信农信联社

多措并举做好支农大文章

近年来,阳信联社不断加大涉农贷款投入,创新支农方式,实现农民、政府、信用和多方共赢。联社做到资金来源于“三农”,运用到“三农”,大力支持发展涉农企业及农产品深加工项目,全力支持县域支柱产业畜牧业、鸭梨、不锈钢、优

质麦等产业发展。为更大限度的支持“三农”发展,向人民银行积极争取支农再贷款,资金全部用于扶持县域涉农项目发展。2012年以来,该社累计投放各类贷款235341万元,累计投放涉农贷款232769万元。

(程娟)

服务管理中的细节和不足之处,进一步促进服务质量的提高。二是强化规范,促进服务上台阶。该社从实际出发,制定了文明规范服务管理制度等一系列制度办法,对服务的各个方面进行了全面规范。三是强化责任,建立服务管理体系。为加强对规范化服务的领导,该社成立了领导小组,落实责任,明确责任人员,保证服务质量。

(程娟)

利率浮动惠农。在国家利率政策允许范围内对农村优质客户、信用户实行利率优惠。存单质押贷款、抵押分期还款贷款等风险系数相对较低的贷款,适当降低贷款利率上浮幅度,为农户减轻了很大一部分利息负担,促进了农民增收。

(韩福涛)

阳信农信联社

优质服务促发展

为不断提高服务水平,满足客户多元化的服务需求,阳信联社采取增强服务意识,转变服务观念的方式,以亲情化、精细化、高效化的服务促进了业务的持续健康发展。

一是积极主动的为客户提供服务,拉近与客户的距离,倡导亲情化服务;二是通过设置服务公告牌,细分营业窗口等方式,为客户提供精细化的服务;三是加大培训力度,提升员工的服务技能,并制订了限时办理制度,实现服务高效化。四是对POS机特约商户等实行延伸化全方位跟踪服务,以走出柜台,走近客户的方式主动服务,方便客户、增进感情。

通过以上措施,不但为广大客户提供了更优质的服务,也实现了社会效益和经济效益的双赢。截至11月末,阳信联社各项存款余额278726万元,较年初增长59292万元。

(程娟)