

东风Honda艾力绅携手CR-V

继续引领多功能乘用车市场

在经历了A级家轿市场的井喷之后,中国汽车市场的热度逐渐开始向多功能乘用车转移,在此背景下,国内各大车企开始发力,一时间多款从低端到高端的各类SUV及MPV车型顺势而生。然而就目前而言,拥有着CR-V及艾力绅两款精品多功能乘用车型的东风Honda毫无疑问已经走在了这个市场的前列!

在取得了SUV市场上的辉煌战绩之后,东风Honda迅速将目光延伸到了MPV车型之上。2012年6月于深圳车展上正式发布的艾力绅成为了东风Honda抢占多功能乘用车市场的第二张王牌。与当初CR-V所面临的市

场情况颇为相似的是,在艾力绅上市之初,国人对MPV的认知同样较为狭隘,仅局限于类似GL8之类的商务用车。

市场情况相似,产品力也同样超群。相对于目前市场上的MPV车型,艾力绅“全三排”的品牌主张,更好地满足了商用家用兼备的用户需求;轿车化底盘的开发理念让MPV也成为了“驾驶者之车”;高效节油的动力组合以及ECON智能化绿色节能辅助系统的加入,让MPV彻底地摆脱了“油老虎”的形象;而全系标配双侧电动滑门、堪比沙发的舒适座椅、智能化多功能显示系统等配置更是给予艾力绅“豪华、舒适、

科技”多重特性,实现了“宜家宜商”的MPV全新革命。堪比CR-V的超强产品力,让坐拥“明星保姆车”之名的艾力绅成为了消费者的新欢!

从2004年上市初,CR-V便凭借着“大空间”、“低油耗”、“高安全”等优势,颠覆了人们以往对SUV车型“费油”、“难操控”等固有的负面认知,开创并引领了“城市SUV”细分市场甚至是整个SUV市场的繁荣与壮大。

随着在国内多年的销售以及历经多次的更新换代,CR-V成功积累了“销量第一”、“安全第一”、“节油第一”、“质量第一”、“产品魅力第一”、“环保第一”、“保值率

第一”的七项领先优势。同时在2012年新版C-NCAP公布的第一批车型评价结果中显示,CR-V再度引领安全标准。据了解新规则相比老规则执行标准更为严苛,碰撞速度更高,安全测试项目更多,并调整了安全星级的评定标准,总分由51分提升到62分,新CR-V以57分的成绩摘得首批新规定测试车型的最高分,获得5星安全评价。超群的产品力带来的必然是用户的青睐,2012年8月初CR-V在北京举行了第70万辆车的交车仪式,宣告着SUV正式成为国内首款突破70万销量大关的SUV车型,成为SUV市场毋庸置疑的王者!

胜者驾临 通达境界

全新胜达正式上市

12月26日,北京现代豪华SUV全新胜达青岛上市仪式,在青岛海情大酒店隆重举行。这款北京现代迄今为止最高端、最豪华的车型,犹如“风暴来袭”正式登临国内市场,价格也最终确定为21.98-30.98万元。

作为新十年的品牌力作,全新胜达代表了北京现代在动力技术、生产工艺和制造水平上的新突破。“T动力”、“全尺寸”的产品性能,和诸多越级豪华配置,使得全新胜达如一场大范围、强级别的都市风暴,气势凛然、汹涌而来,以极强的竞争力和杀伤力,带来前所未有的冲击,这也必将带动SUV市场格局的调整和发展。

对以动力性能为灵魂的SUV

来说,“T”动力的首度引入,成为全新胜达最受关注之处。全新胜达搭载2.0T GDi涡轮增压+缸内燃油直喷发动机,以及2.4L GDi自然吸气发动机的组合,同时配备6速手自一体变速器,为消费者在动力上提供了两种选择。

全新胜达采用全尺寸设计,提供同级SUV中少有的三排七座安装选择,4725mm*1880mm*1686mm的车身尺寸和2700mm超长轴距,与同级主流车型相比也极具优势,车身长度比途观长200mm,轴距与CRV相比高出80mm。

主动安全方面,全新胜达提供LDWS车道偏离警告系统、ESS紧急刹车提醒系统、VSM车身稳定控制系统以及TPMS高级

胎压监测装置等多项同级车型中独有的安全配置;被动安全方面,全新胜达采用了1480MPa高刚性车身,配备双向预紧式前排安全带和六安全气囊及气帘;驻车安全方面,全新胜达PAS倒车引导系统装备了同级中数量最多的前6眼后4眼驻车雷达,并提供同级车中少有的AUTO HOLD自动驻车功能和EPB电子驻车系统。

高端配置是全新胜达更为“通达胜意”之处。HID自适应氙气大灯及大灯随动转向功能、LED日间行车灯、面积达0.84m²的广角尺寸全景天窗,是SUV中罕见的豪华配置;更配以同级别车型中独有的柔性转向系统,提供三种不同的助力模式。在舒适

与便利性方面,全新胜达也出类拔萃。

设计上,全新胜达依托现代汽车成熟的“流体雕塑”设计哲学,采用从大自然中获得灵感的“Storm Edge”(风暴前沿)设计理念,充分展现了强大硬朗和时尚细腻的流线设计,实现了力量与美感的完美结合,体现出城市豪华SUV“外刚内柔”的高级品质。

作为北京现代的全新旗舰车型,全新胜达在售后服务方面也将拥有最高礼遇,和第八代索纳塔一样享受“5年10万公里整车保修”的最高品质保障。

经历洗礼,勇敢驰骋于风暴前沿的全新胜达,已经向着高端SUV战场袭来,一场席卷城市SUV生活的新风潮,即将驾临。

易引发事故

带伤轮胎千万别再使用

定期检测胎压很重要

或许大家都知道,胎压是随着气温的变化而变化的,冬天胎压就要充足一些。如果胎压不足,很可能导致爆胎。一般情况下,亏气轮胎的爆胎几率要高一些,如果轮胎亏气时还继续行驶,会使轮胎侧壁发生变形,开车时间长了,轮胎内部就会堆积大量热量,而热量最终会导致轮胎内部气发生变化,从而引发爆胎。建议车主在平时一定要养成定期检查轮胎气压的好习惯。车主可以购买一个胎压监测器,每隔一两周监测一下,也可以经常目视胎压,看轮胎是否亏气。最可靠的办法就是每隔半个月或一个月去4S店检测一次。

过期轮胎坚决不能用

有的车主以为轮胎只要不坏就可以继续使用,其实不然,轮胎是有使用寿命的,如果轮胎过期了就不能继续使用。一般情况下,轮胎的使用寿命在2年—3年或行驶6万公里左右,超过使用寿命或已经严重磨损的轮胎应及时更换。

据悉,橡胶的保质期一般为5年左右,而轮胎的使用寿命与使用方法、储存等条件有密切关系,因此,车主主要密切关注自己的轮胎,一旦发现轮胎有老化现象、意外损伤和磨损严重等都应及时更换。

“带伤”轮胎千万别再使

所谓的“带伤”轮胎一般是指发生在轮胎侧壁上的漏孔,车主在日常行车中走的道路比较复杂,因此扎胎现象在所难免。轮胎扎伤一般是正面的漏孔可以进行修补,补好后也能正常使用,但如果轮胎侧壁或轮胎侧壁与轮胎面夹角中的漏孔就不能修补了,即使修补好了也不要再使用。

日常行车中要经常检查轮胎是否有损伤,如:看轮胎的表面是否有扎钉、割伤等现象,一旦发现损伤要及时修补或更换。如果发现轮胎花纹沟中存在一些石子等,也要及时剔除,避免轮胎冠变形。另外,不要让轮胎接触油类和化学物品。

我们已经习惯于在一个宏大叙事的背景下,审视一个个体、一个企业、一个社会组织的发展。

2013年,东风日产十周年。

这家中国车市的后起之秀,用九年成就400万的奇迹,向我们展示了“东风日产速度”,现在,它的新十年即将开启,在新十年这个节点,在中国汽车产业从“大”到“强”转变的暗流涌动中,东风日产又要向这个充满激情和梦想的行业和时代,讲述怎样的故事?

20多年前,乔布斯说他希望“创造一个到处都有图形计算机的世界”,后来我们有了苹果。今天,任勇说东风日产要“前进,向下一个奇迹”,未来,我们将要收获一个怎样的东风日产以及它所倡导的“人·车·生活”?

高管论坛再启顶层设计

东风日产谋篇新十年

2012年11月8日—10日,离广州花都东风日产总部不到30公里的清远,东风日产2012年高管论坛在这里悄然举行。

没有接送、没有媒体,所有东风日产部长级及以上的高管,全部前往清远,这是一场不折不扣的低调的会议。

但,低调的形式下却蕴藏着充沛的内容能量,这是一个9年成就400万创造了行业奇迹的东风日产,这是一个即将迎来新十年谋划新篇章的东风日产,在论坛上,东风日产副总经理任勇发表了《前进,向下一个奇迹》的演讲,一个面向未来更有魅力的东风日产,正在任勇和他的高管团队中,日渐清晰。

创新,就要彻头彻尾

如果回顾任勇和东风日产这些年提及率最高的单词,“创新”绝对是最大的热门。

过去九年,东风日产在商品开发领域,创立了第二品牌启辰;在制造领域,构筑了东风日产生产方式;在营销领域,实施了1+1哥德巴赫猜想、百城翻番、数字营销等,这些创新的策略和业务模式成就了东风日产的优秀业绩,所以当2011年底,东风日产在花都总部举办一场持续数月的“创新之旅”时,没有人觉得有什么不合适。

2012年底,站在东风日产新旧十年交汇的时间节

点,“创新”再次成为任勇想要致力传达的理念,这一次,任勇给它加了一个定语:彻头彻尾。

“站在‘新十年’节点,在行业领先的几家车企产能布局相继完成,产品竞争更加激烈的时候,唯有彻头彻尾的创新才能再上层楼。”任勇在高管论坛上如此表述。

“彻头彻尾”四个字首先是指我们创新的程度,真正的创新是引领,是不甘于平庸,是语不惊人死不休的境界,是自我否定、走出已习惯了的环境和思维方式的勇气。”任勇说。

回顾东风日产2012年

上半年发展轨迹:累计销量454,798辆,超额完成年目标,同比增长21.7%,远超行业7%的平均增速。可以说,若摒除下半年企业无法左右的外部事件影响,东风日产在经营体制上“创新”是成功的。

“而我们还要突破的是,不仅要在经营策略领域创新,更要在品牌开发、技术研发领域实现更强的创新能力。”任勇表示,“为此,我们加强了科研投入,特别在顶尖研发人员的引入上,不仅聘请国内相关领域领先的专家,还把雷诺日产工程师列入外援计划。”



挖掘最后一公里,把工作做到极致

除了“创新”,东风日产为人熟知的还有一个词组:“最后一公里”。在这次高管论坛上,任勇再次强调“最后一公里”的概念。

“我们不能左右变化,我们只能走在变化的前面,”任勇表示。相对于竞争对手,东风日产一直追求“快热,慢冷”的境界。每

次面对危机,东风日产也是以最快速度恢复,今年9月走低后,10月、11月均环比上升,11月销量已上升至今年前八个月月均交车量的85%。

挖掘最后一公里,坐

言起行,显然是东风日产

做到这一点的关键所在。

如何“挖掘最后一公

里的潜力”?任勇举例说,

在生产制造领域,比如赤坭发动机工厂采用铝液直供。很多工厂都是先采购铝锭,然后运到工厂,再融化为铝液,这里边又耗时,又耗能。但东风日产让供应商“贴着自己的工厂建设”,铝液不用转换成铝锭,铝液直接往生产线上“零距离供铝”,既节约了运输成本,又节能环保,提升效率。

2012年的高管论坛,放在东风日产新十年事业计划的谋篇布局中,这个意义就显得尤为重要。

“曾经我们一无所有,唯有理想驱动,我们做到了‘聚精会神,没有一事用心,没有一人不卖力’,从而成就了十年奇迹。”任勇表示,“如果没有企业理想的引领,我们就会缺乏足够的使命感,会逐渐

陷入日常工作的冗杂。”

在面向新十年的高管论坛上,任勇如此平实而殷切的表达,正体现了他对团队、对团队统一认识的重视,一家有抱负的企业,不仅要有好的制度、好的理念,更需要有统一认识的团队和梦想。

彻头彻尾地创新、挖掘

“最后一公里”潜力的执

着……确保了东风日产在正确的方向,形成合力,而正因高管们率先统一了思想,所以,在行动上必然更果断、迅猛。我们有理由相信,在迈向新十年的节点,东风日产这艘以理想、创新驱动的大船,正在逐步实现“二次加速”,未来,势必在整个中国汽车舰队群中扮演越来越重要的角色。

重构支撑“新十年奇迹”的企业理想