

“梯悬挂+ATC”，天籁不过弯不过瘾

——上海天马山“天籁弯”驾控营体验记

7月12日，东风日产的“享受天籁弯，挑战天马山”——东风日产天籁弯驾控营现场，在国内著名车手周勇和多名专业车手的指导下，笔者不仅了解了更多的汽车技术和驾控技巧，更体验了驾驶新世代天籁连续攻克多种极具挑战性弯道的激情与快感。一向以舒适见长的天籁，其驾控的精准性与稳定性也让人眼前一亮。

“梯悬挂+ATC” 划出专属的“天籁弯”

上一代天籁被誉为“舒适之王”，更在中高级车市场掀起了一场“舒适潮流”。但令人惊讶的是，全新换代后竟迅速在市场上树立起操控口碑。这不禁引起众多多人的好奇：究竟新世代天籁的操控性提升了多少？

坐进车内，启动新世代天籁的智能点火系统，轻点油门的瞬间，就感觉到似乎是一头“猎豹”被唤醒了。新世代天籁在低速状态下，方向盘轻重适中，符合中国人的使用习惯，转向灵活、指向清晰。而随着速度的提升，其电子助力转向系统会使方向盘的份量逐渐变重，车辆的稳定感变得更加强烈，精准的入弯表现，让人觉得一气呵成。

直线加速，新世代天籁全新



的空气动力学设计能够提供更强的下压力，整车较上一代天籁更加沉稳，悬架系统优良的调校也使得路感反馈更加清晰，令人对车辆信心倍增。

得益于由梯形控制臂独立后悬挂和ATC主动循迹控制系统构成的“梯悬挂+ATC”组合，再加上后轮的随动转向功能，极大提升了新世代天籁在变道超车、过弯时的循迹性能，帮助车辆精准过弯，不推头、不甩尾。整个驾驶过程，新世代天籁始终紧贴路面行驶；而当过弯车速达到一定程度后，驾驶者在车内外能明显感觉到ATC主动循迹控制系统的介入：内侧轮胎正在进行轻微制动，就像有一股力，把车辆拉回既定的轨道。

“要是开别的车，这样过弯，车子绝对失控。”副驾驶位上的专业车手赵凯说道，“车手过弯多会选择慢进快出的过弯方法。例如下一个发卡弯，就可以尝试将车速降至每小时43公里左右，转向点再往后推一点，临近弯心时就可以猛踩油门加速出弯了。虽然过弯的线路变长了，但通过弯心前便开始加速了，用这种方法跑，更容易跑出最快圈速。”

临近发卡弯，笔者一脚急刹，车速降至45Km/h左右，在较后的入弯点以小半径完成了一个几乎160°的转向，接着猛踩油门，加



速通过弯心，等回直车势后，车速已经达到60Km/h左右。一圈下来，采用慢进快进的方式，比采用常规过弯方法快了3秒钟左右，成绩提升十分显著。

正是有了“梯悬挂+ATC”，从入弯到出弯，新世代天籁都保持着十分完美的运行轨迹，如划出一条专属的“天籁弯”。迅速、精准、稳定的操控性能，带来了畅快淋漓的驾驶快感，甚至让人产生渴望征服下一个弯道的冲动。

全新一代铂金动力组合 为过弯添精彩

新世代天籁采用的全新一代QR25DE发动机搭配全新一代XTRONIC CVT无级变速器，组成了“全新一代铂金动力组合”。该动力组合采用了超低摩擦技术，再配合超宽变速比，使得整车在能效、动力输出，以及舒适方面的表现更为突出。新世代天籁

2.5L排量车型最大输出功率达到137kW，百公里综合工况油耗更为同级最低的7.3L。

轻点油门，新世代天籁立即迅速起步，不带一丝拖沓感，没有任何其他类型变速器的换挡顿挫感。而当挂上D挡，车辆保持100Km/h的时速行驶时，发动机仅维持在每分钟1450转左右的转速，新世代天籁的低转高扭矩输出和节油能力可见一斑。

如果你就此认为新世代天籁高速巡航时，转速这么低，突然急加速，车辆的响应一定会“慢半拍”，那么你就大错特错了。新世代天籁的犀利之处就在于，高速巡航下，只需深踩油门，发动机转速立即飙升，带来强烈的推背感。

尤其是以“慢进快出”方式过弯时，发动机和变速器的高响应也让新世代天籁，拥有更优异的过弯体验，入弯前刹车减速，变速器与发动机的配合默契，出弯加速，深踩油门，整车就像离弦之

箭，带来强大的推背感。

新世代天籁在节油方面的出色表现，得益于其搭载的新一代CVT无级变速器中，加入了ASC智能逻辑控制系统提供的1400种变速模式，智能选择适合驾驶者习惯的最佳模式，可以实现最佳的动力输出和节油性能。无论官方数据还是实际测试，新世代天籁2.5L排量车型与其他品牌1.8L排量车型的油耗相近，在油价“高企”的今天，能拥有如此出色的燃油经济性表现，十分难得。

尝试过“梯悬挂+ATC”组合缔造的“天籁弯”后，笔者对过弯的渴望变得更加一发不可收拾。不得不说，新世代天籁的转变是成功的。它在操控与舒适之间，找到了一个很好的平衡，不仅让舒适再上一个台阶，更带来容易让人“上瘾”的驾控体验。可以说，新世代天籁是一款真正能点燃消费者生活激情的中高级车。

(陆小虎)

储能聚势 奔驰稳健增长

以产品制胜，一直以来都是奔驰的强项，处于调整期的奔驰又在专注于什么呢？新销售公司到底如何呢？

储能聚势

凝结发展合力

据悉，成立4个多月来的北京梅赛德斯-奔驰销售服务有限公司，新组建的管理团队大刀阔斧，在磨合中一步步走入正轨。2013年上半年自3月份以来，奔驰市场销量每月平均增长10%，特别是6月份的销量与去年同期相比增长了18%，同时，梅赛德斯-奔驰在中国大陆地区交付量首次单月超过20000台。这份阶段性的喜人成绩源于加速扩展的渠道、重磅的新产品引入、中德双方的

精诚合作以及进一步完善的售后服务等各个方面。

专注为客户

提供最佳产品及最优服务

新销售公司成立以来的改变之一，就是要更加专注于客户。在不断将新产品引入中国市场的同时，还将持续在售后服务领域加大投入，向中国用户履行全球最高品质的服务承诺，不断推出为用户量身定制的全新服务体验项目。

新销售公司在进行渠道整合的同时并没有放慢新产品的导入速度。梅赛德斯-奔驰全新A级已于4月份震撼上市，受到市场的极大追捧。在刚刚结束的长春车展中，梅赛德斯-奔驰携全新GL 500 4MATIC

豪华SUV及B260豪华运动旅行车重磅登场。令参观者既感受到了全新GL 500 4MATIC澎湃强劲的越野性能与顶级的乘驾氛围，又领略到了B260豪华运动旅行车极富吸引力的配置再次提升生活格调。而对于奔驰品牌现款的销售佳品也成为奔驰在华可持续发展的重要原动力。如梅赛德斯-奔驰E级轿车不仅在舒适性、安全性、操控性上较同级别车型有明显优势，更将众多人性化领先科技应用于车内，力求为用户打造至臻完美的高品质产品。

关注产品的同时，奔驰还着力进一步加强售后服务，不断推出为车主量身定制的全新服务体系项目。去年年底，梅赛德斯-奔驰宣布为客户提供三年质保服务；今年年初，又对保养维修价格进行了调

整，并在全国范围内推出售后服务修养套餐，进一步创新并丰富售后服务产品和内容。今后，针对中国客户不断变化的消费需求，以更高水准的售后服务更好地回馈中国客户。

整合渠道

拓展经销商网络

奔驰销售公司的成立意味着奔驰国产和进口车渠道正式统一，2013年新公司计划新建75家授权经销商，网点建设将重点推进三、四线城市。预计今年年底，经销商数量从2012年的262个授权经销商增长到337家，同时经销商网络覆盖城市也将由截至2012年底的115个增加至151个。



伴随着经销商网络的深耕细作，奔驰将不仅为客户提供极具魅力的产品，更有专业化、高品质的售后服务。此刻看到的是奔驰踏实的工作，以及销售业绩的稳步增长，战略调整已初见成效。

(蔚然)



登峰造极
卓见品质

邀你去南极
共同见证福田汽车品质之旅

极地英雄火热招募中

7月12日至9月25日，登录福田汽车官方网站参加“极地英雄”招募，就有机会登陆南极，成为“极地梦想家”。鉴赏极地风光，就在此刻出发！

更多详情，请搜索 [福田汽车、南极科考](#)

活动最终解释权归福田汽车集团所有。

 扫二维码可登录活动网站

  

中国南北极科考战略合作伙伴
The Chinese South&North Pole Expedition Strategic Partner