

# 秋季假期出游,爱车准备好了吗?

专刊记者 于凤丹

中秋假期、十一长假即将到来,您的爱车是否要陪您一起进行长途跋涉?为了让爱车在假期出游时达到最佳状态,必须做好出游前的准备。为此,记者采访了烟台金阳光汽车销售服务有限公司售后服务经理李先生,从他那里了解到了不少专业知识。



检查发动机舱

## 检查发动机至关重要

发动机舱是一辆车的“中枢神经系统”,发动机舱中的油包括刹车油、助力泵油、变速箱油等。李经理说:“在这里要特别提醒用车频率较低的车主,应根据用车时间的长短定期检查各油类是否变质,以便进行及时更换。同时,也应该检查发动机内的各类液体,以防变质。此外,还需要注意检查各插头的防水密封效果和松紧。另一方面,为保证车的安全性,应把接触到水的接头拨开,并进行除锈、防锈的处理,此项检查必不可少。”

## 汽车工具箱必不可少

意外是很难避免的,如果开车出行出现问题怎么办?手上没应急用的工具,想自救也无计可施。所以,外出旅行前一定要放一个工具箱在车内。常用的汽车应急工具有:可折叠反光警示标志、尼龙拖车绳、搭电过火线、逆变器、全棉工作手套、多功能手电筒、车用保险丝、免拆补胎工具、防水胶带、绝缘胶带、灭火器、打气泵等。这些小工具平时可能不起眼,但是需要的时候就可以发挥重大的作用,确保行车安全。



工具箱必不可少

## 备胎是否准备就绪

作为车主,应该对备胎有个大致的了解,万一遇上需要使用备胎的时候,才不至于手足无措。备胎的主要参数与原装轮胎一样,包括尺寸、速度等级、载重指数等。车主除了了解备胎的尺寸和参数外,平常还要动手检查备胎的胎压和状态。备胎的胎压应保持在比原装胎压高的水平,防止在放置过程中漏气。车主可自备一个胎压检测仪,定期检查。

李经理对此提出建议:“不管是否使用,轮胎都会老化,因此车主朋友需要定期检查备胎状况,检查主要是看备胎胎面橡胶的老化和破损情况。轮胎的‘保鲜期’一般为3至5年,置于车内的备胎其保存年限可适当延长一两年,外挂式备胎的保存年限则视情况而定。我们建议车主每6年左右更换一次备胎。出行之前,车主朋友一定要确保备胎可用。”



## 底盘除锈 轮胎检查

秋季汽车保养重在除锈和轮胎检查两方面。夏季高温,为防止轮胎气压过高爆胎,要经常检查轮胎的气压,而秋天气温下降时则要补充气压,以使其保持在规定气压范围。同时,还应检查轮胎是否有刮痕,因为橡胶在秋冬季节容易变硬,轮胎易漏气或扎胎。

李经理提醒说:“秋季对轮胎的要求相应提高,需要检查一下轮胎花纹的磨损程度,如果轮胎花纹深度不足1.6mm时,要更换新轮胎,修补过的轮胎要换到后轮,而且修补超过3次的轮胎应更换掉。”



检查轮胎



带上合格备胎

# 秋风瑟瑟爱不减 贴心服务礼到家

奇瑞2013秋季关爱活动全面来袭



奇瑞2013秋季关爱活动,将于9月1日至10月10日正式启动。本着关爱车主的目的,奇瑞2013秋季关爱活动,在为新老车主提供秋季

免费检测同时,还有备件优惠,秋季回家行、景区推广等多项精彩内容,回馈广大车主长期以来给予奇瑞的关心和支持。

在这季节更替的时候,车辆需要适时保养,以使系统始终保持最佳状态。为此,奇瑞2013秋季关爱活动从安全、健康方面着手,延续一贯细致入微的人性化服务理念,为车辆提供全面的免费检测服务,项目涵盖发动机系统、车窗清洗系统、冷却系统、变速箱润滑系统、制动系统等5大系统。凡奇瑞车主均能免费获得秋季检测,全面保障,无忧出行。同时,秋季关爱活动期间,14种常用备件实行9折优惠,为广大奇瑞车主带

来更多实惠体验。

为了让每一位到店客户都能感受到如“家”般温馨周到的贴心服务。奇瑞售后服务以“快·乐体验”为核心,在软硬件方面协同配合,落实“更便捷、更专业、更周到”的服务理念。确保售后服务团队始终为用户提供行业一流的技术支持,所有服务项目都达到奇瑞的专业服务标准。无论用户在任何一家服务站,都能感受到同等标准的优质服务。

除了免费秋季专业检查项目,2013秋季关爱活动还推出秋季回家行、景区推广活动。活动期间,凡通过电话或网络预约进站的用户,进站参与秋季关爱活动,

并通过微信、微博进行活动互动,即可有机会被推荐参加奇瑞“快·乐体验”之旅第二季——秋季回家行,到奇瑞总部进行探访及旅游活动。

奇瑞2013秋季关爱同样为自驾游奇瑞车主提供殷切关爱。全国8个大区共24家服务站,在全国24个风景名胜处设置奇瑞服务接待处,为自驾游出游的奇瑞车主提供车辆简易维修及茶水服务。

通过2013秋季关爱活动的开展,不仅将奇瑞汽车卓越的服务和点滴关怀传递给消费者,同时也延续了奇瑞一贯细致入微的人性化服务理念,让每一位奇瑞车主都感受到快乐体验。

# 好看好开好空间

车主眼中的菱智M3、M5



“金杯银杯不如客户的口碑”,衡量一款车的好坏,最权威的声音当然来自消费者。菱智上市以来销量一直不断上升,那么菱智在车主中的口碑如何呢?做服装面料生意的王先生是

典型的山东人,几年下来,王先生的业务不断扩大,那辆跟随自己多年的微客,已经不能满足自己的业务需求,不久后,王先生将其换成了豪华型菱智M3。

“为了节省资金,我一直开面包车,平时拉货还可以,但是送孩子上学,或者去见客户时,开面包车真是有压力,没面子不说,不熟悉我的新客户,看到我的面包车都怀疑我的专业性,认为我是小商贩。”王先生回想起自己的“面包车时代”,皱了皱眉头。

“后来买了菱智M3,生活完全不一样了,它是正宗商务车,开到哪儿都让人有面子。一次去和客户

谈合作,因为订单很大,客户本来有点犹豫不定,走时我正好用菱智M3送他回酒店,客户露出了满意的笑容。当天晚上我就接到了客户签单的邀请。”王先生感慨,商务车带来的不只是面子,更多的是给自己的自信和给别人的信任。

政府公务员蒋先生,为人处事需沉稳低调,大气稳重的2013款菱智M5与蒋先生单位的需求吻合。“有时工作任务繁多,一天要去好几个区域,好在有2013款菱智M5给了我们一个舒适的环境。车内桌椅还能组建圆桌会议,同事一起外出办公时,在路上开个紧急小会也不成问题。”

“两会”后大家都提倡节俭,这让蒋先生更坚信当初的选择,“菱智M5的百公里油耗才9L左右,而且皮实耐用,至今没出现过故障,太符合国家的两会新风了。”据了解,风行菱智MPV是提出“低碳商务”的第一款车型,凭借原生车三菱太空舱的省油基因,依托一个系统的节油技术平台——《ALL-POWER燃油精控技术》,再配合全系搭载的先进省油发动机,成就了2013款菱智M5在MPV车型中难以复制的节油特性,相对其他同级车型,每款2013款菱智M5车型每年可为车主节省油费万元以上。