

春节出行、返乡

别忘了给爱车做“体检”

全国春运今日正式开启，“人口大迁移”式的返乡潮拉开帷幕。对于准备自驾回乡探亲的在外人员来说，安全始终第一。除了各地交警陆续发布出行提示为春运返乡大军安全回家提供指引之外，现代快报《车天下》也特约资深售后人士，为驾车“返乡团”的安全出行支招。

现代快报记者 张雷 程瑶

动力系统 注意机油量

动力系统若出现故障，“人在困途”必将上演。“检查动力系统是指检查发动机机油量，水箱液位是否在规定标准内。”东风雪铁龙江苏东联4S店前台主管陈立介绍说，如果是自动挡车型，还需检查变速箱油是否缺失，车龄过大的车辆还应检查正时皮带的实际使用寿命来看是否需要更换。“建议车主进行全面检测，店里春节期间售后优惠关爱活动正在进行中。”

江苏舜华德汽车销售服务有限公司

司的技术经理周超认为，要针对防冻液进行检查，防冻液浓度会随时间降低，一般在两年左右就要更换，而不定期更换会导致水管冻裂，严重的会导致发动机受损。

周超建议，冬天开车时，不一定非要原地热车，让车缓慢行走热车更好，但要注意不要加油门。除了机油、防冻液之外，特别要注意降雪之后，车被蒙上了厚厚的积雪，在清理前挡风玻璃的积雪时，避免使用利器以免刮坏玻璃，在化冻前不要开雨刮器，否则会损坏。

轮胎 冬季容易变脆

“长途自驾出行、返乡最关键的是轮胎。”南京大政4S店售后服务部经理吴加静说，轮胎是支撑车身、缓冲外界冲击和保证车辆安全行驶的关键部件。

吴加静说，先看整个胎纹磨损状况、胎龄。一个轮胎使用极限为三年，过长就危险。假如说胎龄超过三年，即使不经常使用，也须更换，因为橡胶制品会老化，其弹性、黏性都会降低。这种“高龄”轮胎在长途高速行驶时承压会很大，易致危险。

另外还要注意胎压。一般是在

2.0-2.5个气压之间，要严格按照轮胎上的标注充气。胎压不仅影响轮胎寿命、油耗和驾乘舒适性，胎压过高或过低都会影响安全性。

周超也表示，冬季保养车辆，要特别注意轮胎，橡胶在冬季硬而脆，不但摩擦系数会降低，也较其他季节易于漏气、扎胎。冬季还需经常清理胎纹内夹杂物，更换掉磨损较大和不同品牌不同花纹的轮胎，还要保证轮胎的气压在标准气压之内。



漫画 俞晓翔

制动系统 留心刹车油

要做刹车系统常规检查，注意制动有无变弱、跑偏。吴加静提醒车主，尤其要留心刹车油一项。刹车油的优劣关系刹车可靠程度，驾乘者务必上心。

据介绍，刹车油的主要成分是DOT4，特性是易吸水，时间一长，水分被吸多了制动效果会变差，但很难用肉眼看出。“刹车油正常更换的周期是2年

或4万公里。”吴加静说，往常忽视类似这种隐性问题的车主不在少数，建议有车一族在春节出行前最好回店检测一下，“目前店内也针对春节这个档期推出很多物美价廉的保养回馈方案。”周超提醒，出发前要感觉刹车方面的力度以及状态。如果是雨雪天气，要尽量降低车速，打开前后雾灯，确保行车安全。

电瓶 露天停车防结冰

专家提醒，电瓶最怕亏电，达到3次寿命就会减少一半；车子启动时，若发出“喀喀喀”的声音，则表示启动困难，这个问题从发生到电瓶衰竭速度很快，冬天约一周，夏天在一个月左右。

陈立表示，春节期间气温低，如果北上，车辆在露天或车库长时间停放，一要防止电瓶结冰损坏，二要保证电瓶

足电，否则极易在严寒中裂损。“像丰田原厂的电瓶如果使用得当可用3.5-4年。”吴加静建议，车主应养成良好的用车习惯以延长电瓶寿命，如停放不启动时，听音乐、开灯都是不好的习惯。另外尽量不要长期停放车子，因为车上有很多需用电的电控元件和正在工作的防盗系统，都会造成车子电瓶亏电。

奇瑞，增速的不单是销量

往深里看，奇瑞去年的“收获”绝非销量增长那么简单。2014年，奇瑞国内销量为357585辆，同比增长15.9%，高于2014年国内乘用车整体9.89%的增长率，更远高于自主品牌乘用车4.10%的同比增长率。这表明，自2013年实施回归“一个奇瑞”品牌战略以来，转型成果开始全面显现，奇瑞已踏上后转型期的上升通道。

数据显示，2014年奇瑞集团（控股）累计销量达494824辆，位列中国企业排名第九位，其中，奇瑞乘用车（狭义）销量为460504辆，位居国内乘用车企业第13位。在自主品牌企业排名中晋升为第三，仅次于长安汽车和长城汽车，较2013年排名上升一位。值得一提的是，奇瑞自去年3月始，连续9个月同

比和环比正增长，与长安汽车一并成为自主品牌总销量前五中仅有的两家保持增长的企业，稳居自主品牌第一阵营。2014年，奇瑞完成出口108238辆，连续十二年位居国内汽车企业出口第一位。

具体到车型销量方面，SUV是2014年奇瑞最大亮点，全年销量为209905辆，同比增长116.6%，位居行业第五位、自主品牌第二位，成为带动奇瑞全年销量增长的主要力量。此外，奇瑞轿车销量为236755辆，MPV销量为5324辆。

由销量增长到增速是质的飞跃，奇瑞除销量增速外，还在品牌形象、销售结构优化、渠道整合能力、营销创新、用户层次以及售后服务水平等层面也获得显著改善和提升。

开瑞K50肉搏五菱宏光S

1月27日，开瑞K50在安徽合肥正式上市，定位“7座宽体多功能MPV”，售价4.68万-6.98万元的开瑞K50，一上市便剑指上汽通用五菱宏光S。

2014年，MPV成了中国车市新的增长极。乘联会的数据显示，2014年，国内MPV销量达131万辆，同比增长41.6%，增速高于其他所有细分市场。MPV市场越来越火爆，“玩家”也越来越多。一些从未涉及MPV市场的车企如今也闯了进来，开瑞就是其中一个。

目前，在MPV市场，上汽通用五菱有五菱宏光和宝骏730两把利器。开瑞营销公司副总经理李学用表示，五菱宏光背靠上海通用，霸主地位一时难以撼动。如今K50上市，开瑞就是要紧贴上汽通用五菱，2015年开瑞K50要做到5万-8万台车的保底销量，力争突破12万辆的年度销售目标。



“五菱卖得好，因为其70%来自置换，K50的销售核心也是首先满足客户的升级需求。”李学用说，未来3-5年，面包车可能会消失，消费者需要更安全、更舒适的汽车，而这正是奇瑞的强项，开瑞将把奇瑞十多年的优势转化为紧凑型MPV和SUV化MPV的销量。

一站式汽车生活馆“顺势而起”

日前，来自中国汽车流通协会的数据显示，2015年汽车后市场的规模将超过7000亿元，5年内将超过1万亿元。后市场服务这块蛋糕正在“膨胀”，同样，也正成为车商主要利润来源。“重心下移做好后市场服务”正日益成为渠道商的主攻方向。

据了解，南京现平均每5.5个人拥有一辆汽车，伴随汽车产业而来的汽车后市场——维修、保养、洗车业务，市场需求已经不容小觑，很多企业开始转战汽车后市场。目前很多4S店维修保养鱼龙混杂的局面已是行业内众所周知的事情，但车主们除了线下4S店和街边的维修小铺好像再无更好的选择，而新兴“颠覆者”会提供给车主们一种全新的选择。

探访发现，一种新的汽车后市场模式正脱颖而出，深受广大车主喜爱。这是一家名为雨田锦汽车生活馆的汽车便利服务店，位于南京城东光华门158号，据称是南京市首家高档汽车便利服务店（一站式）。据观察，该店规模达800余平方米，12个维修工位；人性化、智享服务也是该店特色，二层还设有42个餐位汽车主题休闲咖啡厅。“车主在品茗饮咖啡时，可通过监控和投影实时观看爱车养护全过程，智享汽车主题视听厅中外精彩汽车视频。”一名服务人员介绍说。

据介绍，这家一站式汽车管家服务店，可为各种品牌的中高档乘用车主就近提供便利、基本、快捷的服务。按专业4S店标准打造硬件设施，品牌4S店输送



专业管理技术及人员，并拥有性价比超高级汽车用品超市。“比4S店便宜，比路边店靠谱，错位经营，填补两者间的市场空白，势必打造出南京汽车后市场黄金服务新势力。”该店相关负责人说。

中高端车主对汽车维修、保养、零配件质量都有非常高的要求。据了解，雨田锦汽车生活馆由全国优秀汽车经销商——江苏雨田车业集团与江苏省大型汽车用品公司——江苏锦汽车服务有限公司合资、合作成立，该馆与雨田车业集团旗下的本田店和讴歌店合作，设有Honda(本田)、Acura(讴歌)品牌汽车保养点，该馆汽车配件、用品货源均由江苏锦汽车服务有限公司供应，该公司长期、专业向南京多家4S店供货，拥有多家国内外知名品牌的省级、地区代理，原厂货源，承诺消费者假一罚十，品质专业有保障，解决车主对汽车养护、美容所用产品品质的后顾之忧。

一站式汽车生活馆形式的出现，让车主在护理汽车、休闲、购物的同时，智享汽车一体化优质服务。踩着汽车后市场的浪潮，这些新颖的汽车服务形式在自己的领域里生长着，到底能否抓住浪潮顺势而起？时间自会给出答案。