



冬季在召唤 你的润滑油选对了吗?

冬季即将到来 润滑油应该怎么选

上周北京的一场大雪刷爆了我们的朋友圈,一夜之间南京的天气也跟着凑起了热闹——12个小时之内气温骤降十几度,前一天穿短袖,后一天裹棉袄的天气让人感慨:南京换季果然名不虚传。冬季不仅考验着人的耐寒能力,同样也在考验着汽车,在冬季选择合适的汽车产品可使汽车安全过冬,而在汽车使用过程中,针对不同季节更换不同的汽车产品也能增加汽车的保值率。此刻,已经翻出棉衣的车主们是不是在考虑为爱车更换冬季专用的润滑油了?今年,你的润滑油选对了吗?

现代快报记者 姚霄



了解最新汽车资讯,请关注“车天下”

天气逐渐变冷,平时使用的润滑油在冬季低温的情况下会变得黏稠,流动性减弱,如果不及根据天气情况更换适合的润滑油,可能会导致车辆不易启动且发动机磨损加大。

“作为新车主,我对一些细小的保养内容并不了解,听老司机介绍,车辆在冬天要更换冬季专用润滑油,能否科普一下如何选择冬季用油?”年轻司机小王打来电话咨询。润滑油的选择,既不能在要求较低的发动机上使用过于高级的类别,也不能将级别较低的润滑油使用在要求较高的发动机上,通常情况下,润滑油可以根据发动机的要求进行选择,可以在厂家推荐的基础上向上升一级。

选购润滑油时,会看到润滑油瓶身上有很多字母标注,如SAE 10W-30,其中的W表示冬季(Winter),W前的数字表示机油的低温流动性,数字越小,机油流动性越好。发动机磨损主要集中在冷启动瞬间,良好的机油流动性,能将发动机磨损降到最低。W后的数字表示机油的高温黏度,数字越大,高温下保护性能越好。

此外选择机油黏度还须考虑车的新旧程度,新车的发动机部件间隙很小,所以应选择黏度较小的机油,而发动机磨损严重的车辆应选

择黏度较大的机油。美国汽车工程师协会(SAE)采用的是黏度等级分类法,将润滑油分成夏季用的高温型、冬季用的低温型和冬夏通用的全天候型。冬季用油有6种,夏季用油有4种,冬夏通用油有16种。

冬季用油牌号如0W、5W、25W等,其中符号W代表冬季,W前的数字越小,润滑油低温黏度越小,低温流动性越好,适用的最低气温越低;夏季用油牌号有20、30、40、50,数字越大,黏度越大,适用的最高气温越高;冬夏通用油牌号有5W-20、10W-50、15W-40等,代表冬用部分的数字越小,代表夏季部分的数字越大者,适用的气温范围越大。

高温型,如SAE50、SAE50,其标明的数字表示润滑油在100℃时的黏度,数字越大黏度越大。低温型,如SAE0W、SAE25W,其中W是Winter(冬天)的缩写,表示仅用于冬天,数字越小黏度越低,低温流动性越好。全天候型(如SAE15W-40、10W-40、5W-50):表示低温时的黏度等级符合SAE15W、10W、5W的要求、高温时的黏度等级符合SAE40、50的要求,属于冬夏通用型。

润滑油市场鱼龙混杂 真假如何辨别?

“趁着双十一有优惠,昨天我在网上还淘

了几瓶汽车润滑油回来”,司机小张告诉记者,“我的汽车这两年一直是自己买润滑油回来保养的”。事实上,很多车主在车辆过了保修期之后放弃了去价格相对较高的4S店保养,而去快修店或者网购机油至快修店给爱车做保养。这样的方式的确能省下一部分费用,但同样也面临着一定的危险——如果稍不注意买到了假机油就得不偿失了。众所周知,润滑油在车辆的日常养护中发挥着非常重要的作用,一旦买到假冒伪劣机油,则会造成发动机拉缸、烧瓦,以及一些突发事故,危机车辆及人身安全。而这样的情况也不会获得厂家承诺的各项售后服务。

由于发动机是汽车的核心部件,一旦损坏维修费用非常高,随之产生的维修记录也会使车辆贬值。但在这个市场开放的环境下,也完全没有必要听信4S店的“不在店里保养就不享受质保”的说法,只要掌握窍门,选择合适的润滑油,还是能在确保安全的情况下省下不少钱的。

目前市面上有不少假货鱼目混珠,很多车主鉴别不出润滑油的好坏,记者咨询了快报金麒麟汽车专家,给读者们支三招。第一要观察,机油若清澈,呈黄棕色,说明其品质较好;若颜色浑浊或乳化,说明含水量多;如机油有灼烧气味,说明过早氧化或混入其他油品。第二是查看是否有沉淀物,沉淀物多的绝不是好油。第三,可以将机油滴在110℃以上铁板或排气管上,如出现爆声,说明机油含有水分。

日产汉虹十一周年店庆酬宾

本月22日,东风日产南京汉虹专营店将迎来十一周年庆典,店庆酬宾系列活动届时将正式启动。

店庆期间日产汉虹设置了购车十一重好礼,包括:转发店庆活动可于店庆当天领取充电宝一个(限前20名);当天进店签到可获时尚自拍杆一个(先到先得);店庆当天进店交纳22元,最高可获3000元抵车款;道客最高优

惠3.8万(限2台);当天前20名下单客户可获折叠自行车一辆;置换SUV最高获8000元补贴;推荐亲友购车可获得500保养积分;活动当天成功下单即送高级羊毛毯一床;订车客户现场抽奖,奖品含空调、液晶电视等;11月生日的客户到店成交可获生日礼包;当天定车,可获价值2000元十一周年交车大礼包;1.6L以下车型再享购置税减半。

德国商务旗舰图雅诺走进上海

11月8日,德国商务旗舰图雅诺开启上海站致敬抗战老兵计划。

据悉,福田汽车与戴姆勒,一家是全球商用车销量的冠军,一家是拥有世界尖端技术实力的汽车企业,中、德两强用锐意创新改写了中国汽车行业的历史。福田汽车通过与戴姆勒的合作,全面引进德国工业4.0系统,建

立起了全新的国际化设计、研发、制造体系。图雅诺拥有超大宽适乘客空间,并融入功能性与人性化的空间设计,客舱采用对称式布局,风格简约大气,创造出更多灵便舒适的空间布局,令乘坐高级感显著提升,同时整车噪音更低,从而充分满足商务接待最严格的舒适性要求。

注重线下——爱代驾的制胜之道

“线上是一只脚,线下是半条命”,这话形容O2O公司虽然有点夸张,但确实道出了线下服务和线下资源的重要性,因为以现代科技的更新速度,绝大部分O2O公司的产品、技术都不存在多么坚实的竞争壁垒,如何避免被淘汰或同质化呢?“线下是关键!”国内互联网代驾领先品牌爱代驾CEO尹颖这样说。

诞生于2012年的爱代驾是一家年轻的互联网公司,以较快的速度占领着代驾市场的半壁江山。截至2015年9月30日,爱代驾在全国近100个城市拥有司机38000余名,日均单量突破3万单,其业务已经覆盖酒后代驾、长途代驾、旅游代驾、商务代驾、婚庆代驾等众多细分领域。尹颖告诉记者,爱代驾非常注重线下服务,包括司机给用户提供的服务以及爱代驾给司机提供的服务。

“爱代驾的司机是我见过服务最细致的代驾司机。”某企业高管这样说道。据了解,爱代驾有一套长达四千字的《代驾流程规范》,从岗前准备、接受订单、开始代驾到代驾结束,每一步都有严谨的服务流程和服务标准,

并且每一步都有针对突发状况的应急预案。不仅如此,爱代驾的司机在遇到突发状况时普遍都表现出较高的素质。比如曾经有一位客户喝醉了要给司机2万元小费,但司机坚决不收;还有一次某司机碰到一位怎么叫都不醒的客户,就陪他在车上坐到天亮。

对于司机给客户如此好的服务,尹颖很感激,所以他也要求爱代驾的员工给司机提供优质的服务,让他们感受到温暖和贴心。一方面,爱代驾为司机提供实用的上岗和定期培训,并耐心解答每一位司机在工作中遇到的难题;另一方面,爱代驾还为司机提供交流平台和精神家园,线下定期组织“司机分享会”,线上每个城市都有自己的代驾群;最令司机感到暖心的是,当他们在生活中遇到困难时,爱代驾会想办法给予帮助,因此,爱代驾的司机流失率属业内较低水平。

有业内专家表示,虽然线下服务并不能在短期内给O2O公司带来业务量的激增,但当它积累到一定程度,将会产生巨大的品牌效应,这也是未来O2O行业竞争的关键点。



让世界没有酒驾