

## 引领紧凑型 SUV 升级新趋势

# 瑞风 S7 正式登陆周口市场

□记者 杨运栋 戚团结 文/图

本报讯 6 月 24 日上午,江淮汽车周口龙耀 4S 店举办瑞风 S7 新品上市发布会。厂家代表、新闻媒体记者和众多客户见证了上市活动。

据了解,江淮全新中高端 SUV 瑞风 S7 正式登陆周口市场,售价 9.78 万元至 17.38 万元。作为江淮汽车在 SUV 领域的最新力作,瑞风 S7 历经 60 个月精心研发锻造而成的超越同级标准的空间、配置、性能等实力,集中体现为“大·智·慧·行”的价值优势。瑞风 S7 的上市抓准了紧凑型 SUV 的消费升级新趋势,为河南消费者带来极具价值的紧凑型 SUV 新选择。

瑞风 S7 的越级产品力优势集中在四个层面,江淮将之归纳为“大、智、慧、行”。越级空间有容乃“大”,瑞风 S7 拥有超出同级标准的 4790/1900/1760mm 大尺寸,以及 2750mm 的超长轴距,并提供了标配大五座、可选七座的座位方案。在全面开放二胎政策的背景下,瑞风 S7 能够为不同家庭组成的出行提供宽适的驾乘空间。容积最高达 1358L 的后备箱、全车多达 22 处的储物空间,更能满足用户在不同出行场景下的储物、运载需求。高智能装备“智”驭随心,利用前沿科技成果,对移动互联网时代用户的新需求进行人性化满足。瑞风 S7 搭载 LDW 车道偏移预警系统、BSD 盲点监测系统以及 AEB 自

动紧急刹车系统等智能驾驶辅助装备,实现了从行车监测到风险预警再到紧急避险的全流程管控,以智能科技弥补人为操作可能出现的疏忽,大幅减轻驾驶压力,实现同级别唯一的“半自动驾驶”。舒适驾乘源自“慧”质内蕴,凭借全正向开发的研发保障,蕴含在车身的每一个工艺细节里。经过周密设计及专业实测,车身风阻系数低至德系主流水平的 0.346,油耗更经济,风噪更低。车内 NVH 工程经过多次验证调校,在全速段都能高效隔绝噪音,静谧性领先同级,无论何种路况都能保障车内安静舒适的驾乘环境,配合高品质哈曼音响,给用户提供一个移动的豪华剧院。



新品上市发布会现场

百公里油耗 4.8 升

## 江淮瑞风 M4 “节油王”大比拼圆满结束



颁奖现场

□记者 杨运栋 戚团结 文/图

本报讯 6 月 21 日,江淮汽车周口龙耀 4S 店在舞钢二郎山举办瑞风 M4 节油王大比拼。经过激烈比拼决出了胜负,参赛选手陈先生凭借 4.8L/百公里的超低油耗,成功登顶“节油王”宝座,印证了江淮瑞风 M4 “劲擎劲省,全能商务”的产品优势。

作为国内 MPV 市场多年的领跑者,江淮瑞风致力于深耕国内 MPV 市场,15 年用户超过 70 万,无数消费者的口碑积淀为江淮瑞风赢得了“MPV 制造专家”的美誉,而

瑞风 M4 凭借卓越的节油性能为消费者提供高价值的选择。

据了解,此次活动邀请了瑞风 M4 的老车主,以及关注这款产品的广大客户群体参与其中,共同前往河南省舞钢二郎山景区展开比拼。在整体行进过程中,全程以车队形式行驶,参赛者需在指定路线,各凭本事节省油耗。为了让本次活动更公平公正,在比赛开始前,所有车辆均使用同一把油枪加注至跳枪状态,并由工作人员对油箱盖贴上一次性封条。

各参赛者如八仙过海,各显神通,经过激烈角逐,最终诞生了每百公里油耗 4.8 升的超级油耗记录。通过节油赛全程的驾驶比拼,不仅让参赛者切身体验到江淮瑞风 M4 “劲擎劲省”的低油耗优势,而且全面感受到其“全能商务”的综合实力。“看起来很安静,档位清晰,切换没有明显的顿挫感,动力也十分充足,而且没想到节油性能这么好,真的是意料之外。”本次节油大赛的季军李先生对瑞风 M4 的动力系统与驾控体验赞不绝口。除了动力系统配置强悍,作为全能商务 MPV 的瑞风 M4 更凭借自由大空间、安全舒适等众多优势俘获了一大批参赛者的青睐。

## 荣威汽车极限油耗挑战赛 周口赛区大幕拉开

□记者 戚团结 文/图

本报讯 6 月 25 日上午,“挑战世界纪录,争夺百万大奖”——荣威“千公里一箱油”极限油耗挑战赛周口赛区选



拔拉开大幕(如图)。本次挑战赛由上汽荣威周口区域授权经销商——周口和盛荣威 4S 旗舰店组织开展,赛事针对荣威 i6、360 车主,以指定路线自驾游形式开展。本次活动的举办,也吸引了众多荣威 350、550、RX5 车主,大家闻讯纷纷前来报名,为本次挑战赛加油助威!周口主流新闻媒体记者应邀参加了本次活动。

据了解,本次赛事在全国 11 个大区同时开展,通过 4S 店初选,区域复选,决选出 44 位车主晋级全国总决赛,前往海南沿中国最美环海高速公路开启“挑战世界纪录,争夺百万大奖”的终极 PK。

当日 17 时许,“挑战世界纪录,争夺百万大奖”挑战世界纪录,争夺百万大奖——荣威“千公里一箱油”极限油耗挑战赛周口赛区第一阶段的选拔圆满落幕,35 号荣威 360 车主以百公里 4.17 升的油耗获得荣威 360 组第一名,16 号荣威 i6 车主以百公里 4.28 升油耗获得荣威 i6 组第一名。两位车主将有机会获得晋级华中大区复选赛资格,并最终冲击全国决赛,前往海南环中国最美环海高速公路开启节油挑战自驾之旅。与此同时,当天周口和盛荣威车友俱乐部也正式成立。

## 7 月份起汽车销售新规实施

### 明确不得加价售车

7 月 1 日起,由商务部发布的《汽车销售管理办法》(以下简称 新《办法》)将正式实施,《办法》将取代 2005 年发布的《汽车品牌销售管理实施办法》,对汽车销售服务行业中的各个环节进行规范。其中,对于汽车销售加价、提供三包凭证、明示配件来源等作出了明确规定和要求。作为汽车消费者,这些新的变化也将保护自身权益,让汽车消费变得更加安心。

在即将实施的新《办法》中,第十条明确

说明:“经销商应当在经营场所以适当形式明示销售汽车、配件及其他相关产品的价格和各项服务收费标准,不得在标价之外加价销售或收取额外费用。”

新《办法》对于在经销商向消费者交付新车时,所应一并交付的材料也进行了规定。包括国产汽车的机动车整车出厂合格证、使用国产底盘改装汽车的机动车底盘出厂合格证、进口汽车的货物进口证明和进口机动车检验证明等材料、车辆一致性证书,

或者进口汽车产品特殊认证模式检验报告、家用汽车产品“三包”凭证等都必须同时交付。

新《办法》的推出,让此前存在于汽车销售中的不规范行为得到纠正。当经销商在销售汽车时,如果对整车售价进行私自在加价行为,将属于违规。同时,部分经销商不能按时交付出厂合格证,导致消费者新车无法上牌的情况也有望杜绝。

新《办法》除了对经销商销售环节进行

细致规定外,还对供应商(如汽车主机厂、进口汽车销售公司)等做出明确规定。

新《办法》中提出:对于供应商,今后将不得限制经销商经营其他供应商商品;为其他供应商的汽车提供配件及其他售后服务。也就是说,今后经销商可经营多个品牌授权的汽车产品,而不会被强制仅销售某一个品牌的车型。

新《办法》还规定,供应商不得规定经销商的整车、配件库存品种或数量,或者规定汽车销售数量,以及搭售未订购的汽车、配件及其他商品,但双方在签署授权合同或合同延期时就上述内容书面达成一致的除外。今后,在没有实际订单的情况下,供应商强制向经销商搭售、捆绑热销与滞销车型行为将属于违规。

(新华)