

快准狠活 解读“冠军座驾”世嘉2011款

“快、准、狠、活”是羽毛球技战术的核心特点。其中，“狠、准、活”分别体现为“技术、体能、战术”，而“快”则是这三点的基础。除了羽毛球运动，这四个特点也存在于汽车领域。世嘉作为中国羽毛球队的指定“冠军座驾”，便淋漓尽致地体现了这些特点。

准：人性科技 操控精准

准可称为“指哪打哪”。在羽毛球赛上，存在着很多漂亮的压线球，在你看来那是个越界球，但裁判的手势却是“好球”，同时在比赛中

就要根据对手出球的速度、弧度和落点，以及对方移动情况，作出准确判断，及时地出现在相应位置，主动控制比赛局面，击败对手。

“准”字体现在世嘉身上，则是她的人性科技所带来的精准操控。世嘉2011款全系标配中央集控式方向盘，数字仪表盘等人性化科技配置，搭配带横向稳定杆设计的麦弗逊式前独立悬挂以及可变截面扭力梁的后悬挂，根据不同的路况改变前后悬挂弹性系数，实现了舒适性和操控性的统一，为驾驶员营造出灵性精准的操控体验。此外，世嘉2011款采用

定速巡航、限速器，以及双区温度调节的自动空调等高科技配置，将东风雪铁龙“人性科技 畅享生活”的品牌主张切实传递给广大消费者。

狠：千钧动力 狠劲十足

在羽毛球场上最令人激动万分的时刻莫过于一次次成功的大力扣杀了，一次成功的大力扣杀加上队员的怒吼，无疑让场外的你热血沸腾。而这些华丽动作的背后，则是强大体能储备的迸发。人如此，车亦然。

全新的世嘉2011款，搭载同级别市场上动力最强

的2.0LCVVT全铝发动机，最大功率为108 Kw，最大扭矩可达到200N·m，其强劲动力可与宝马318i相媲美。该款发动机采用CVVT可变气门正时技术，不仅使油耗减少了5%，而且动力输出非常强劲，让世嘉2011款“狠”劲十足，也实现了出色的动力表现与燃油经济性的平衡。

活：冠军品质 灵“活”多变

在羽毛球比赛过程中，任何战术的运用都不是一成不变，而应根据当时的实际情况灵活地运用，这是战术意识和打法灵活多变的表

现，也是每个羽毛球队员应具备的良好素质，以及国家羽毛球队保持常胜的秘诀。

秉承雪铁龙的创新科技和冠军品质，加配升级的世嘉2011款全系标配中央集控式方向盘、定速巡航、限速器等诸多最优科技配置以及博世8.1刹车制动系统，搭配“太空舱”一体式高强度车身结构、前排预张紧式安全带等科技装备，不仅为驾乘者提供更高标准的安全呵护，在应对各种路况时也可灵活多变、游刃有余的面对。

快：冠军座驾 一马当先

天下武功无坚不破，唯“快”不破。在羽毛球赛场上，以快制快更是整个比赛取胜的关键，而羽毛球的“狠、准、活”这三点也是在“快”的基础上将其充分地体现出来。

作为国家羽毛球队的指定“冠军座驾”，世嘉2011款凭借纯正的冠军血统、精准的操控性能、强劲的动力输出以及卓越的冠军品质，赢得了众多消费者的认可和喜爱，位列国内主流中级车前列。傲视同级别车型的整车性能，外加诸多优惠活动的同步开展，世嘉2011款将以更加具有诱惑力的性价比优势，在国内中级车市保持热销，一马当先。

SUV性价比之王 雷诺科雷傲



雷诺科雷傲凭借着尖端的安全技术，强大的越野性能，丰富的智能化配置，以及独树一帜的“诺相随”全方位客户体验式服务等超越同级车型的诸多优势，自上市以来，一直持续热销，被誉为“SUV性价比之王”。

五星安全

科雷傲在全世界最权威的欧洲NCAP机构安全评估

测试中获得最高五星评价，这一佳绩再次确认了雷诺安全领域的卓越水平。科雷傲装有全系列的乘客保护装置，包括六个气囊，安全头枕，坚固的底盘，为了协助驾驶员进行紧急制动，还将带电子制动分配(EBD)和紧急制动辅助系统(EBA)及防抱死系统(ABS)作为标配安装。四驱系统可以对任何抓地力的丧失进行校正，保证了在山地和冰雪路的安全行驶。ESP车身稳定系统可以避免雨天、急弯时侧滑或翻车的现象。

“诺相随”全方位客户体验

雷诺在国内的道路救援服务是由其签约公司蒙迪阿尔救援集团提供。该集团是道路救援服务行业的引领者，享有极高声誉。

3年或10万公里的免费质保，3年或6万公里的免费保养，还有完善的售后服务系统以及24小时道路救援服务，即使您在外地，只要有雷诺4S店，带上您的TOE手册都可以在其店保养，让您没有后顾之忧，省钱又省心，在最大程度上享受高端服务品质。

山东吉通 雷诺汽车4S店
经十西路店: 0531-8729 2268
工业南路店: 0531-8855 9600
省体中心店: 0531-8202 0058
潍坊店: 0536-8818098
淄博店: 0533-6122929
临沂店: 0539-7065030
济宁店: 15866083690
威海店: 18263194779
日照店: 0633-8902040
东营店: 0546-8087166



新途锐混合动力青岛发布

4月21日，大众汽车新途锐混合动力于“帆船之都”青岛隆重发布。新途锐混合动力采用了大众汽车最为先进的技术，以优异的性能表现和豪华的舒适体验为中国豪华SUV领域树立了新的标杆。新途锐混合动力已在全国大众进口汽车授权4S店有售，售价为人民币109.34万元。活动当天，都市新锐云集奥帆海滨，体验了帆船运动的独特魅力，并分享了这款车带给他们的无限驾乘乐趣和豪华舒适的尊贵体验。大众进口汽车销售有限公司商务总经理彼夕乐(Bernd Pichler)、摇滚巨星郑钧，和来自各界的百余名嘉宾出席了这一盛典。(翔宇)

农村车市无限大 为何车展少见“下乡车”?

“村里喝成，来了526个人，每人3瓶啤酒。”
“村主任问：要去几辆去？”
“答：1辆黄河好运。”
这是正在举行的上海车展上一辆专门针对农村市场的新车型的广告创意，幽默而巧妙地体现了农村车产品特点。

实际上，国内汽车业界已经认识到，大城市汽车保有量的持续上升没有可持续性，而国内二、三线城市和广大农村市场才是未来的广阔舞台。

然而，在香车美女云集的上海国际车展上，“下乡车”却是稀有展品，国内外厂商在城市车的各层次市场上“刺刀见红”，但小城市、农村市场的“蓝海”，却乏人问津。

展会很炫目 难觅“乡土气”

历届最大规模的2011上海车展如约而至，人头攒动的展会中，未来汽车不少，炫目新车吸引眼球，价值千万的豪车更是展会明星。

然而，在这场占地23万平方米的2011上海国际车展上，专门针对农村市场推出的微型面包车和微型客车的厂商屈指可数，真正专注于专门市场的“下乡车”比较

铃木芯 敢担当
500人喝的啤酒，需要几辆车？
村主任问：要去几辆去？
答：1辆黄河好运。
广告：1辆黄河好运，4600元，带气，带空调，带音响，带电视。

罕见，就连可以向二、三线城市推广的价格在5万元以下的小型家用代步车，也只有少数车型参展，即使有些国内车型主打低端市场，但概念宣传也尽量向城市生活用车靠拢，极力回避农村车形象。

正如同济大学汽车学院周懿教授所说：“车展自然是要把好车拿出来展示的，所以当然很难寻觅到乡土气息。”来自二、三线城市，特别

是广大农村地区的新兴潜在需求似乎还没有引起足够的重视。

市场巨大 行动何以寥寥?

“我国汽车生产仍处于高速发展时期，二、三线城市、广大的农村汽车消费市场仍在成长中，稳定增长的市场需求为汽车产业发展提供了广阔的舞台。”工业和信息

化部领导在2011年上海国际车展高峰论坛上表示：“十二五”期间，汽车工业应积极调整产品结构，开发适应二、三线城市及农村市场的产品，引导扩大农村市场的需求，提升下乡产品质量和服务水平。”

不仅如此，早在2009年，国家曾出台“汽车下乡”的惠农政策，对新购微型客车或报废轻卡换购轻型载货车实行财政补贴，刺激农村市场

的汽车需求。

问题是，刚性需求巨大，市场潜力无限，但市场参与主体却寥寥可数，品牌厂商兴趣不足，这又是为什么？

“农村用车关键要省钱、省油、省心，不但要皮实耐用，油耗低，还要能承担很大的负载，特别是还要满足好修的要求，对于农村市场服务的要求也很高。”长期专注二、三线城市、农村用车的江西昌河汽车公司总经理李黎说：“做农村车需要企业有公益心，因为目前利润非常薄，一般企业不愿做，也做不好。”

寻找“乡土情结” 发展“下乡车” 要从需求出发

“一直就想很买车，但如果要买车，首先肯定会看价格，最多不能超过10万，而且最好是那种既能送货又能载人的两用型汽车。”家住江苏丹阳市三阳镇的樊立君说：“而且首选国产的，因为进口的价格大都比较贵，零部件的维护成本也比较高。”

既要实用，也要价廉，这是众多“第一辆车”家庭对家用汽车的主要需求。实际上，农村市场需求可谓非常惊人，江西昌河汽

车有限责任公司总经理李黎分析，未来二、三线城市、农村市场的汽车消费增速将大大超过城市市场，规模经济的益处会逐步显现，而且随着产品升级换代，利润水平也会越来越好。他透露：“农村市场的刚性需求明显，昌河计划五年内产销量达到60万辆，十年内突破100万，其中一半以上在农村市场。”

李黎还说，开发农村市场的关键是了解真实需求，像昌河这样的国内厂商多年专注这一市场，通过下沉到乡镇的服务网络和调研人员时刻都在搜集用户的真实需求，所以开发的产品一定是针对性很强的。

周懿说：“托起中国车市发展的动力主要还在于购买力和购买意愿。二、三线城市、特别是农村地区，都面临着告别摩托车、拖拉机等问题，所以市场是很广阔的，关键还是价格要便宜，一部‘下乡车’几万块钱，相当一部分家庭就有能力支付。”

他还建议，各汽车企业应当对市场定位上有所侧重，一些实力不太强的国产汽车品牌企业与其苦苦争夺城市市场，不如专注二、三线城市和农村的汽车市场，薄利多销，在广阔的市场环境中赢得发展。