



你的爱车是否经常出现一些让你抓狂的问题,你在买车卖车过程中是否也曾遇到过费解的问题,春夏秋冬的更替是否让你忙碌的你疏于对爱车的打理……没关系,本报“车管家”将请到车界权威专家,为你解答难题,遇到困难,不要犹豫,欢迎拨打“车管家”热线 0538 — 6982103 或发送至邮箱 tianyubinghe@163.com。

教您几招省钱策略

免费检测、选择用油等都要考虑

本报记者 王鹏

策略一:

合理确定保养周期

汽车保养周期是指汽车保养的间隔里程或时间。保养频率高不是坏事,能有效地保障车辆的各项性能,因此科学地确定各类保养作业的间隔里程,不仅能使汽车经常保持良好的技术状况,还能让您节省保养费用和修理费用。

在决定汽车保养周期

时,应参照汽车制造厂推荐的保养周期,结合汽车自身的技术状况和实际使用条件,对保养周期要做适当地调整。一般汽车技术状况良好的新车,在良好的运用条件下使用,可适当延长保养周期;而汽车技术状况较差,或运用条件恶劣,则应适当缩短保养周期。

策略二:

充分利用免费检测

现在的汽车厂家越来越重视售后服务,由此为车主带来的好处就是会经常享受免费的检测活动。这些免费检测活动很多看似简

单,在车主看来似乎没有实质内容,其实这些免费检测活动是非常有好处的。充分利用免费检测,可以节省许多开支。

任何事物都是相对的,买车方便了,可是用车、养车、修车的费用会令您的日常支出水涨船高。挣钱不容易,花钱当然更要算算。这次我们探讨一下汽车保养省钱的策略。通常车辆正常维修、保养费用包括工时费、配件费和其它材料费。用车初期主要是正常保养,费用相对较低;当车辆使用一定年限或行驶一定里程后就会进入维修期,费用就相对高一些。如何才能确保质量的前提下节省汽车维修保养费用呢?

策略三:

尽可能少解体维修总成

很多车主都有这种感觉,自己车的某个总成(如发动机)在解体维修后便一发不可收拾,隔一段时间就要“住院”治疗,这种现象在进口车上尤为常见。为什么会出现这种现象呢?原因是多方面的,主要涉及修理工的装配技术和配件质量等方面。为了防止车辆过早进入维修期,

您最好尽可能少解体维修总成,利用各种先进的技术保养设备和手段,对汽车进行免拆保养,不但可以避免由于解体保养给汽车总成和部件造成的不必要损伤,还可大大加快汽车保养的速度,提高保养质量,从而降低维修总费用。

策略四:

合理选择用油

恰当用油包含两个方面:一是燃油,二是润滑油。燃料选用不当,很容易造成燃油滤清器的堵塞等故障,使发动机出现怠速不稳、加速不良和油耗上升等现象,还会加速气缸的磨损,影响发动机寿命。因此,燃料选用不当,会增加汽车的保养费用和修理费用。不同品牌和级别

的润滑油,其品质相差很大,价格也相差悬殊。怎样选用润滑油,做到既能满足润滑要求,又少花钱呢?基本原则是:能满足车辆使用要求就行,只买对的不买贵的。比如发动机机油,对于国产轿车,一些国产机油完全能够满足要求,没有必要买进口的。

众泰 5008 | 众泰 2008

购众泰008 享国家礼遇

即日起,凡购车均可享受3000元国家补贴!

众泰CVT现已全面到货,敬请关注。
众泰国际汽车城4S旗舰店试营业期间,购车另有重大礼相送

国家补贴轻松享,节能惠民超值购!
热烈庆祝众泰008入选“节能惠民工程”推广目录!即日起,购车享受3千元的国家政策补贴!3月31日前,还可凭代金券再享千元现金礼包。

经销商
泰安岳浩骏汽车销售服务有限公司
销售电话: 0538-8567018 8567099 服务电话: 0538-8567019
众泰控股集团有限公司 | 咨询热线: 400-887-5858 | www.zotye.com

县市区经销商:
东平安顺达电话2589898 宁阳瑞通电话6083789
新泰开元 电话5087788 肥城永胜电话3965050

博弈升级凯美瑞 引领中高级车市迈入价值时代



2011年,随着一系列优惠政策退出,以及受限牌、限购等引发的消费升级影响,未来中高级车市将获得更大的发展空间,再度成为市场竞争热点。广汽丰田凯美瑞,素有“价值标杆”的美誉。如今,经过多年发展沉淀,更是形成了独特的“三大价值”体系,在博弈升级的中高级车市又一次擎起新的“价值”大旗。

首先,产品价值是消费者对汽车本身最为看重的方面。产品性能、整车舒适性、技术先进性等都是中高级车型首要向消费者表现的价值。凯美瑞以均衡的产品力获得广大消费者的青睐,其“科技、豪华、性价比”为三大突破点,进一步巩固其在中级轿车阵营中的价值标杆地位。而凯美瑞混合动力车型的普及更是

代表了凯美瑞在技术性能上的领先性。其次是品牌价值。凯美瑞的前身佳美,其优秀口碑使凯美瑞投产之初就有着高度的品牌影响力,一上市便一炮而红,引领中高级车市进入“凯美瑞时代”。最后,服务价值也是消费者日渐重视的重要内容。凯美瑞以提供触手可及的尊贵感,安心便利的享受,及时准确的信息的“凯美瑞体验”,已成为国内中高级车市的服务坐标。2010年年中“心悦服务”品牌的发布更为全方位提升服务水平作出了切实的工作,是广汽丰田渠道建设上的又一次全新突破,也是一次创新的服务体验。

市场和消费者对凯美瑞价值的认同直接体现在销量数据上。2006年凯美瑞一上市便一炮而红,并引领中高级车市进入“凯美瑞时

代”,其连续16个月稳居中高级车上牌量之首,并在2007、2008年两年蝉联中高级车年度上牌量冠军,至2010年底累计销量突破70万辆,再次创下中高级车销售的最快速度。2011年伊始,凯美瑞又朝着80万销量迈进。

据广汽丰田相关人士介绍,凯美瑞三大价值的形成,源于对以下五个方面的矢志不渝地坚持和追求。总结起来,便是凯美瑞“经典的设计,成熟的技术,可靠的品质,创新的理念,尊贵的体验”五大支撑。这五大支撑犹如坚固的基石,承托起凯美瑞三大价值体系,历经岁月洗礼更见精醇。凭借“三大价值”五大支撑,可以预计,在新一轮车市竞争浪潮中,凯美瑞将引领中高级车市迈入汽车消费的“价值时代”。

(阎晓娜)