



车轮滚滚载动幸福“大车”

拥有一辆自己的车是很多年轻人的奋斗目标,车在带来便利的同时,也是人们幸福感的组成部分。在临沂,有车一族的幸福从何而来?私家车、公交车、出租车又是怎样载动“幸福”的呢?

85后: 不买房先买车

赵丽是个“85后”,在临沂一家事业单位上班。她刚进入单位一年,算是个新人。在工作上,还需要向单位的前辈学习,但是在生活方式上,她却有自己的一套。在传统观念上,一般都是先买房后买车,但是赵丽却不这么想,她把买车放到了第一位,因为她觉得自己还没结婚,买车要比买房子对工作更方便。

这几天,赵丽一直在逛汽车4S店,最终她选中了大众CC这款车,交了定金,但是由于没有喜欢的白色,只能等着,据说要等几个月,但为了自己喜欢的车,赵丽还是决定等下去。

“我们单位最近刚从市区搬到了北城新区,买辆车上下班也方便不少,再说周末回沂南父母家,也不用担心错过客车发车时刻了。”赵丽说。

在临沂,像赵丽这样不买房先买车的人不在少数,在他们的观念里,房子都是为结婚准备的,没结婚之前,车的用处更大些,而且结婚后还需要买车,现在买还能早用几年。

至目前,城区已登记机动车辆55万辆,驾驶员21.3万人,日过境车辆高峰期已达2.1万辆,高峰期城区主干道各路口交通流量达7000台次/小时。



销售人员向顾客介绍新车

汽车销售最高月薪七八千

5月27日11时许,记者来到远通汽车超市,尽管不是周末,来这里选购车辆的市民仍然络绎不绝。

在上海大众4S店,新上市的新帕萨特吸引了不少人的目光,销售人员忙着向顾客介绍,一刻也停不下来。这家4S

店有40名销售顾问,有30人协助客户办理保险、附加税、上牌等业务,剩下的销售顾问接待顾客,有点忙不过来。

王龙是这40人中的一员,他认为在临沂做汽车销售是幸福的职业,因为临沂的市场大,买车的多,他们的

收入就稳定。“我们销售人员的平均工资能达到3000—4000元,最高能拿到7000—8000元。”王龙说。

而且现在办汽车贷款又这么便利,王龙给记者算了一笔账,以POLO低配为例,该车售价85000元,首付40000

元,5年期的贷款,每个月只需要还款900元,还是比较划算的。

“在临沂,买房的压力相对不大,交通拥堵和停车位紧张问题又不是太严重,都是临沂人对汽车需求量较大的原因。”王龙说。

的哥:收入不错,献爱心别落了俺

出租车司机韩师傅已经当了4年的哥,他对自己的开车收入很满意,他每个月平均能挣4500元左右,多的时候能挣到5000多元。韩师傅的3岁儿子已经上了幼儿园,每月450元的费用让他感觉挺合适,老婆还经营着一个小型

超市,一家人生活过得有滋有味。

与韩师傅类似,很多出租车司机每月的收入都不少,在收入稳定后,他们也有了更高的追求,不少出租车司机自发地成立起车队,做起了公益事业。“爱心1+1”车

队便是其中的佼佼者,车队成立于2008年6月19日,由23台出租车组成,队员30多名。

2010年高考期间,爱心车队推出了“爱心1+1、助力新状元”免费送考活动。2010年9月,为了让三区上榜大学新生入学方便,又推出了“你进高校我来送”活动。自2010年3月5日起,“爱心1+1”车队年坚持每周免费接送郯城县李庄镇患有尿毒症的胡彩侠到临沂市人民医院做透析,风雨无阻,并为其捐款3000多元。此外还为救助缺少医药费的“小国豪”捐出3800元。

公交司机:“老板”成了打工者,咱心甘情愿

2008年之前,临沂公交经常受人诟病,其中原因便是公交私有化。要盈利,必须得保证客源,每条线路,每辆公交车都成了竞争对手。为了抢客,雇佣社会人员押车,打架成了当时个人公交车上经常发生的一幕。

2路公交车从火车站发

往马厂湖,36岁的张玉强对这条线路再熟悉不过。张玉强以前承包公交车,现在交回了线路,并在国有公交公司干起了司机,从“老板”到打工者,张玉强并没有感到不适应,相反,他认为自己又走对了这一步。现在公交公司驾驶员每月工资在3000元

左右,而且还有养老保险。

“以前自己干,感觉没有依靠,现在有了养老保险,省了不少后顾之忧,有了一种归属感。”张玉强说。在2路这条线路上,像张玉强这样的驾驶员还有6个,从“老板”变为“打工者”,他们心甘情愿。

自2008年至2010年,政府

投资3000多万元先后对19条租赁、挂靠线路,338台个体公交车辆进行了回收。截至2010年底,全市公交线路达到53条,其中,国有线路,车辆达到34条,885台,国有线路占总量的64.15%,国有公交的主导地位基本确立。

文/片 本报记者 王健

广汽本田新基准国民

理念S1幸福登场

刷新基准,创新价值

登顶珠峰之路,不止一条;中国汽车产业的自主创新之路,也岂止一条。3月26日,国内首个合资企业自主品牌广汽本田理念EVERUS的第一款量产车型—理念S1在广汽本田黄埔工厂正式下线,并将于4月在广汽本田全国470多家特约销售服务店同步上市。这是中国汽车自主之路上的一个重要里程碑。广汽本田的成功实践表明,中国汽车的自主之路不止一条,合资企业同样可以为中国汽车自主研发水平的提高贡献自己的力量。

理念S1:应中国而生,感世界而动

早在2007年,广汽本田便率先提出发展合资企业自主品牌,并积极付诸行动。2007年7月,成立广汽本田汽车研究开发有限公司;2008年4月,发布理念品牌;并于2008、2009、2010年先后推出三款理念品牌概念车。

作为理念品牌的首款量产车,理念S1在研发之初就立志要成为一款真正受中国消费者喜爱的、能给中国消费者带来幸福生活的国民车。为此,广汽本田的研发人员在国内外进行了长时间的大规模市场调研,深入中国30多个城市,走访超过



3000名消费者,倾听他们的需求。

基于对中国消费者的深入洞察,理念S1的研发团队以“打造中国人的幸福移动生活”为目标,围绕造型、空间、性能、配置、成本等进行了深入的研发。

在调研中发现,很多消费者希

望自己的轿车大气又体面,能够得到朋友的认可。因此,理念S1的前脸采用了充满张力的镀铬前格栅。运动型黑底锐利大灯;配合精致的镀铬圆形雾灯,凸显冲击力。流线型的车身轮廓,配以舒展扩张的组合尾灯,加上镀铬饰条。整车外观展现出

来的时尚大气,洋溢着中国都市生活质感。

“小时候父母用自行车带着我上学,现在他们腿脚不灵便了,所以想买辆舒适宽敞的车,带他们多走走。”在调研中,许多消费者都有这样的心声。因此,理念S1采用了符合人体坐姿的舒适座椅,也通过本田的MM理念,将室内空间最大化,达到了中级车的高水准。同时,将行李厢扩展至堪比中高级车的510L大空间,并设计得平整、低开口与易用,使全家出行都很方便。

也有许多年轻人表示他们的生活习惯比较随性,车不仅要动力强,还要好开,好用。因此,理念S1采用了Honda先进的i-DSI与VTEC发动机,搭载5AT与5MT变速箱,配以本田精心调校的底盘,保证了车辆行驶的强动力与平顺感轻快感。在副驾驶侧还设置了开放式的储物格,取物更便捷易用。

还有许多当了爸爸的消费,他们都想给妻子儿女最好的保护,最好的质量。因此理念S1的高强度车身应用Honda独有的G-CON碰撞安全技术,配备双安全气囊、ABS防抱死制动系统、EBD制动力分配系统,安全提醒装置等,为驾乘者安全提供了充分的保障。同时理念还与雅阁共线生产,经历严苛的品质检测。

新内涵·新价值·新观念

曾经有媒体这样归纳理念S1的核心:“技术同步、品质同源、服务同网”。

技术同步:理念S1采用了得到全球32个国家超过80万顾客信赖的Honda车型平台,带来最成熟的产品。搭载拥有全球130万台以上生产实绩的发动机和五档手动/自动变速箱,将高动力与低油耗完美结合。并根据中国消费者需求,开展大量技术改进与提升。每一处完善,每一个改进,都按照广汽本田的严格标准进行,反复进行验证。

品质同源:广汽本田引进了Honda先进的品质管理标准,建立了严苛的质量管理体系。并对供应商进行严格的考核与指导,确保每一个工序,每一个零件都达到世界领先的高标准。理念S1将与广汽本田其他产品共线生产,拥有相同的品质保障体系。

服务同网:广汽本田在国内首创四位一体销售服务模式,并连续多年在J.D.Power CSI客户满意度调研中名列三甲。理念S1将在广汽本田现有的特约销售服务网络进行销售,并享有相同的售后服务水平。

基于高技术、高品质、高服务,理念S1将带给消费者一款值得信赖的汽车产品。符合中国审美的造型、大空间、高动力以及出色的操控性能,将满足广大消费者对汽车生活的自豪自信体验。优良的配置,便利的车内空间,大多数人都能负担的价格,能让更多的人们圆梦优质汽车生活。



广汽本田临沂翔宇店

销售热线: 2966338

服务热线: 2966355

地址: 临沂市沂州路116号