



玩转你的宝马3

本报联手宝悦宝马启动9大“总监级改装”方案系列报道

BMW 3系的潜力到底有多大?这是一个没有答案的问题,也是让全球数以百万计的3系车迷为之痴狂的理由。宝马的工程师交给我们的只是一副完美的骨架,它最终会成为博尔特那样的猎豹,还是像科比一样翱翔的小飞侠,全凭你的兴趣,和你托付的对象。

改装车和改装3系不是一个概念。前者大多只是穿衣打扮,然后去掉消音器以求招摇过市时能有更多人回头,殊不知那些回头的人有多少目光是不屑甚至鄙夷;后者有时候低调得你都看不出来——原厂M3走在大街上有几个人知道它其实和911是同一级别的高手?所以,改装3系,除了要用心,还要找对人。

成都宝悦的母公司马来西亚森那美集团在内地有9家宝马4S店,分布在广东、海南、云南和四川,是宝马南区最大的经销商集团之一,在此之前,森那美已经为香港、澳门地区的宝马车主服务了数十年。从即日起到9月12日,本报汽车周刊联手成都宝悦,集合宝悦全国9家宝马4S店售后服务总监,为成都的宝马车迷提供9款BMW 3系“总监级改装”方案,助您玩转3系,迎接9月12日的惊喜。 本报记者 陈杰光

只要“一点红” 低调的“风火轮”



方案设计师:张胜利(广州宝悦汽车有限公司售后服务总监)
方案亮点:我推崇3系的改装力量主要集中在车身内部结构,但

些改动很难在外形上表现出来,我们的客户很排斥那些夸张的东西,他们喜欢一些细节不经意地被人发现。所以,我在轮胎上做了一些文章:给轮胎加“色圈”。浅色系的车,加红色圈,深色系的车,加白色圈,红色圈很现代,白色圈很复古。

总监简历:
1998年3月-2003年6月 广州德大宝悦汽车维修中心任BMW车间

主管
2003年7月-今 广州德大宝悦汽车维修中心任售后服务总监
2000年6月 获“BMW中国南区优秀服务经理奖”
2007年9月 获BMW中国及华晨宝马联合颁发的“最佳服务管理奖”
2001年10月 获得BMW售后服务管理专业资格认证

方案一

隧道深处的灯光



方案设计师:何晓春(云南宝悦汽车贸易有限公司售后服务总监)
方案亮点:现在很多品牌喜欢

用发光二极管带做日间行车灯,一些宝马车主也这样做了改动,但这其实并不符合宝马品牌一贯的风格。“圆灯”是我认为改装3系必须坚持的。4个没有灯罩的圆灯加在E90(3系工厂代号)的保险杠下,恍惚间回到了上个世纪70年代……

总监简历:
1995年8月-1999年12月 广州白天鹅宾馆宝马汽车特约维修中

主任工场技师/工场主管
2000年1月-2004年12月 广东德大宝悦汽车技术服务有限公司任工场主管/维修顾问
2005年1月-2009年3月 海南德捷汽车有限公司任售后服务经理
2009年4月-今 云南宝悦汽车贸易有限公司任售后服务经理
2009年1月 获“BMW中国南区优秀售后服务奖”

方案二

保险不操心,保养不担心

先锋汽车周末送出“百年”保养

上周五,四川先锋汽车重磅打造的“续保险,送保养”刚一推出就获得了消费者的追捧。记者本周一了解到,在上周六、周日两天,就有超过百位车主到四川先锋旗下四大品牌——长安福特、进口现代、广州本田和东风标致——4S店了解活动详情,为自己的爱车续保。而根据活动规则,消费者只要在先锋汽车续保,就可获赠1年免费保养,这样算下来,先锋汽车在短短一个周末就送出

了一百年的免费保养。进入8月,汽车销售开始了传统的淡季,而这时候,恰恰是各家经销商比拼服务,留住客户的关键时刻。对私家车而言,保险和保养是养车最大的两笔固定开销,每年数千元的保险费可以保障在意外发生的时候能由保险公司支付相应的损失;而定期的保养则可以保持汽车处于一个比较好的工作状态,降低故障率,延长使用寿命。按照1年行驶20000公里,

每5000公里做一次保养计算,平均每年需要进行3-4次保养,费用也在2000-3000元。

记者电话采访了刚刚在先锋福特完成续保的李先生,他告诉记者,自己的福克斯用了3年多,前后换过几个保险公司,虽然一些保险代理公司能给出比4S店便宜一两块钱的保费报价,但是一旦发生事故,定损、理赔都很麻烦,用过1年之后,他还是选择在4S店续保。而这次正好先锋

福特开展了这个活动,同样的保费不仅可以享受4S店保险服务的便捷,还能省下明年的保养费,一举两得。

四川先锋汽车市场部负责人表示,他们之所以推出这个活动,就是本着让客户“保险不操心,保养不担心”的目的。现在的汽车市场,早已经过了拼销售价格的时代,练好售后服务内功,千方百计为客户着想,才能市场上立于不败之地。

本报记者 陈杰光

别克品牌 双车战略初见成效

据上海通用汽车最新公布的数据,7月份别克君越、君威系列车型单月销量14879辆,奠定了其在中级车的骨干地位。别克新君越上市仅十天时间,销量就达到了3787辆,充分展现出新君越在中级轿车市场创变格局的王者风范。而主攻中高级运动车型的新君威从去年上市以来,以49043辆的总销量备受青睐,成为中高档运动细分市场的销量之王。别克品牌双车战略初见成效,别克全新一代君越携手新一代君威,成就别克品牌在中高档市场的领先地位,并开创这一细分市场全新的竞争格局。 本报记者

世嘉挑战无极限

近日,东风雪铁龙“谁是王中王”世嘉挑战极限之旅活动在全国高调启动。此举为那些期待一睹C4赛场风采的车迷提供了契机——通过挑战国内操控难度最高的极限路况,世嘉将展现它源自WRC国际赛事中屡获殊荣的C4战车的优异操控性能,展示其独特的冠军品质。

据了解,世嘉挑战极限之旅活动将号召全国网友推选国内各种艰险路段,通过投票,选出国内操控难度最高的路段进行实地挑战。正在参战WRC的雪铁龙车队车手勒布,也对此次活动表现出了浓厚的兴趣,并亲自发来贺词表示祝贺。这位土生土长的法国人勒布,一直就有挑战中国极限道路的梦想。勒布认为,中国的很多路段,难度都要高于WRC的一些赛道,但凭借世嘉出色的操控性能,顺利完成此次挑战应该没有太多悬念。勒布还表示,他非常希望能亲临“谁是王中王”活动现场,与中国车迷共同见证道路之王,并期待有一天WRC赛事增加中国站的比赛。 陈德



HONDA
The Power of Dreams

思铂睿 SPIRIOR

超凡诞生

高端运动型轿车

随心驰骋的喜悦,不再是渴求
非凡出众的风范,指日可待
秉承“先进·智能·动感”的设计理念
缔造高端运动型轿车
东风Honda全新巅峰之作
思铂睿(SPIRIOR)敬请期待

尊享预订中

东风本田汽车有限公司 客服热线: 800-880-9899 400-880-6622

www.wdhac.com.cn 精彩一点抢先看 东风 HONDA

机场路建业4S店 8512 5000
高新区成环路中段(会成峰旁)

成都吉驰4S店 8759 2088
金牛区羊西线两河路8号

申蓉泓宇4S店 8536 8833
成都市武青南路43号(双中大道)

长征领先4S店 6666 8899
三环路东二段(成渝立交与立交立交之间)