

# 汽车金鼎奖颁奖典礼盛大举行

## 现代快报汽车广告收入大幅增长

1月20日,现代快报2007金鼎奖年度车型暨4S店评选颁奖典礼在南京金丝丽喜来登大酒店隆重举行。本次活动堪称名副其实的汽车盛宴,汽车厂家、经销商代表共计200余人参加了本次盛会。现代快报副总编袁海兴、经委谷春宁、经济专刊部主任沙辰等领导向21个车型、18家4S店颁发了金鼎奖奖杯。

这次金鼎奖评选活动是《现代快报》有史以来第一次独立主办汽车奖项的评选,评选活动历时两个多月。在各大汽车厂商的大力支持下,评选活动的每一个阶段都进行得十分顺利。此外,本次活动也得到了广大读者的大力支持,无论是短信投票、网络投票及现场投票都得到了积极响应,三位获得特等奖及一等奖的读者朋友当天也被请到了颁奖现场。袁海兴副总编表示,作为新华社的重点报刊,我们有理由有实力也应该独立组织这样一个评选活动,并且要不断提升金鼎奖的

公信力及影响力,将金鼎奖打造成一个品牌。颁奖典礼结束后还举行了汽车客户答谢宴会。在宴会开始前的致辞中,汽车周刊主编常青介绍说,最近几年《现代快报》年年进入世界报业百强,2007年6月4日,在南非开普敦召开的世界报业协会年会上公布,《现代快报》名列世界日报发行量百强第57位,每日百万份的发行量中,南京及苏、锡、常等经济发达地区的销量超过8成,发行结构更趋优质、合理。2007年,现代快报的广告营收总额排名全国都市报第四,而汽车广告的实际收入比2006年增长52%。从汽车广告面积看,2007年同城四张主要报纸发布的汽车广告总面积比2006年同期增长13.55%。其中,现代快报占总版面的31.73%,增长25.88%,增幅名列第一。可以说,现代快报汽车广告面积占有率的大幅增长,是建立在各大汽车厂家及经销商对快报更深入的了解和肯定的基础上的。

快报记者 沈宁



袁海兴副总编向来宾敬酒



现代快报经委谷春宁颁奖



现代快报经济专刊中心主任沙辰颁奖



大明路汽车办主任张乃胜颁奖



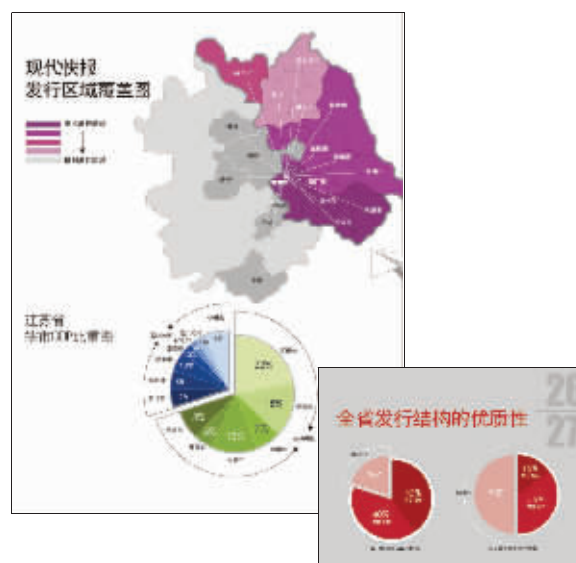
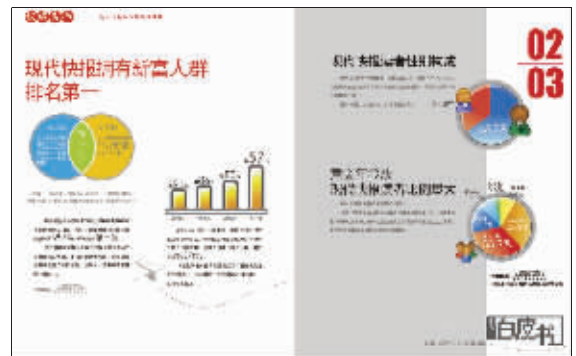
全神贯注玩游戏,寸步不让拼奖品



火辣劲爆的拉丁舞表演

## 金鼎奖年度车型暨4S店评选读者参与奖名单

- 特等奖一名  
奖品:价值2000元的博洋家纺蚕丝被一条  
常国兴
- 一等奖二名  
奖品:价值1000元的松下微波炉一台  
尹祥、冯宝祥
- 二等奖四名  
奖品:价值600元的步步高DVD一台  
宋勇、赵继、蒋慧芳、卢德玉
- 三等奖六名  
奖品:价值400元的格兰仕电饭煲一个  
谢红梅、张国强、王智刚、孙姚、刘虹、杨世春
- 纪念奖二十名  
奖品:洗发水一套(沙宣或力士)  
李桂荣、殷宽、沈茜倩、王石安、顾景美、许伟民、彭素仙、张翠云、张旭、许梅、顾霞、顾龙香、张翔、孙高明、陈建兵、庞春裕、张俊、谭润、丁飞燕、宋宜文
- 请获奖者近日携带身份证件到东宇大厦28楼现代快报汽车部领取奖品。



# 我买CAMRY凯美瑞的理性思考

Tony 36岁 某外资公司营销总监  
8年国内外成功营销经验,热爱自己的事业,在工作之外以家人为重,闲暇时喜欢与家人一同郊游,享受生活。

“在男人的圈子里,车是个永远不会褪色的话题,谁都想拥有一部适合自己的车,怎样才能在这之中选准选对呢?可能跟我的职业有关,一直以来我都在不自觉的关注着国内外车市,对这个市场有自己的分析,07年下旬,在我准备换车的时候,虽然有过犹豫,但很快还是坚定的买了我早已关注,并且十分看好的车型——凯美瑞。至于我为何坚定,又是如何看好这部车?下面,就和大家分享下我的购车心得。”

“作为一个事事要求得体的人,一定同样对座驾十分挑剔,所以,匹配身份是我最先考虑的问题。”

我是做营销的,经常要面对不同的客户,车开到客户楼下,便成了客户对你的第一印象。我认为一部匹配身份的好车对营销客户,代表的不仅仅是一个人的品位,还代表了对客户的尊敬,作为一个事事要求得体的人,一定同样对座驾十分挑剔,所以,匹配身份是我最先考虑的问题,而这种匹配又分为外观、动力性能和内饰品质上分别去考虑。

先看外观,07年底,中高端轿车领域又掀起了偷运动型风,一些品牌曾推出更加动感十足的轿车型,但在我对汽车市场几年的关注,商务+运动的车型在中高级车领域中,还无法做到尽善尽美,或者说,商务和运动的兼容性并不完美。结合自己的事业等进行理性分析后,我将新座驾的商务车划出了视野,在工作中,我常常是为自己打造一个成熟、稳重、可靠的形象,凯美瑞的车身线条流畅而不张扬,车头、车尾,包括尾灯的设计使整车看起来大气稳重,我能喜欢它的后部分,宽扁倒角,霸气十足!

再说说内饰空间,以日本车一贯的细腻品质,凯美瑞的内部是无可挑剔,空间开阔宽敞,细节的部分均很细腻、精致、豪华的品质,每一处都可以感觉到,相对于我之前的宝来,凯美瑞的储物空间宽敞很多,我和我的家人都可以很适地存放物品;中控台和座椅十分



宽敞,全新的四辐式方向盘可以自由调节高度和倾角,从中控台到这样台面,以及从中控台到门内衬板,流线型设计都非常简洁,给我的感觉是以人为本,坐进去很舒服,并且也非常高档。

在动力方面,我的考虑就比较简单,又不是都市买菜车一族,因此3.0L以上功率的车里一开始就排除了PASS了。凯美瑞采用的是丰田全球领先的高VVT-i可变气门发动机,排量有2.4L和2.0L可选择,可以说在都市环境下行车是够了。经过查阅资料,我发现凯美瑞优化了进气排气系统,减少了运动性的摩擦,加强了缸盖轻量化,使发动机的燃烧效率更高,能够迸发出更强的动力和扭矩,再加上凯美瑞车身线条的流畅性,大大降低了风阻,使它即便乘到户外,动力与速度也毫不逊色。这样的功率完全符合我的需要,各种路况游刃有余,周末出去玩玩开车也乐在其中!

“买车也要看血统,我始终相信,大厂家,本身就是品质和服务的最好保证。”

凯美瑞工厂位于丰田于中国的生产基地,在买车之前,我在朋友的带领下亲自去工厂“验证”了一下,进入之后映入眼帘的完全是巨大的机器和生产线,先进的程度令人惊叹,我无法说出那些专有名词,但光看巨大的厂房,专业的技术人员,忙碌而又有序的各项工程,就可以让我相信这个工厂非同小可。听朋友介绍说,工厂中出口仅出厂前的检测工序就要多达72道,如果在车上发现哪怕最微小的几乎看不到的一点缺陷,这部车也一定不会离开出厂区。如此对品质的坚定执着,我无法不保持自己的崇拜。直到今天,看到自家座驾中那些细枝末节,我依旧可以回忆起那个工厂,心里感到无比踏实。凯美瑞已经8年了,我熟知每一个细节,为它提供帮助

好的产品只是成功的一部分,而另一个重要的部分是为他们提供周到的服务,广汽TOYOTA在这方面就做得无可挑剔,在购车伊始,销售部的服务人员就给我的资料输入广汽TOYOTA独有的e-CRB系统,之后找车、试驾、保养全部有专人负责,特别是在我交车进店的时侯,销售部的车把我保持保修的时间——安排妥当,并且还贴心提醒,我只安心处理好自己的事情就OK,有关车的一切都可以交付给他们处理。

曾经有个朋友问我,你为什么那么相信买了凯美瑞一定省心?我回答说:买车也要看二线,这始终相信:大厂家,本身就是品质和服务的最好保证,凯美瑞是广州丰田的,这的确是CAMRY的第二牌,再加上广汽TOYOTA的支持,就没有让人失望的理由!



“C-NCAP就是定心丸,我买的是安全,就是对自己负责,对家人负责,对一切乘坐我车的人负责。”

07年9月,听说凯美瑞要进行C-NCAP安全测试,于是,我将已经准备好的轿车又推到了下厂。对汽车稍有了解的人应该都会对碰撞测试的意义,这是一项在安全方面十分权威的评定。在国外,碰撞测试只经历了多年历史,而近年在国内才十分火爆,许多轿车是越做越勇,但在结果出来后却不堪那么乐观。

10月,凯美瑞的碰撞结果出来了,我认真的查阅了报道,它完全正面碰撞14.53分,40%偏置碰撞

15.71分,侧面碰撞15.51分以及加分项3分,总分48.0的优异成绩荣获C-NCAP五星安全评价。在正面碰撞测试和40%偏置碰撞测试两个项目中,凯美瑞从A柱到B柱均未发生变形现象,四个车门都可以轻松打开,甚至方向盘、玻璃都保持完整。而在侧面撞击试验中,凯美瑞前后两个车室驾乘席保持完好,侧气囊和侧气囊气帘全部打开,侵入量也比较理想,这样的结果果真意料之外,又在意料之外。

在意料之中,是因为我早就知道了06款凯美瑞优化了GOA车身,还增加了6SRS安全气囊(含2个帘式安全气囊)等安全配备,获得优异的成绩完全没有意外。意外之外,是因为48.8这个高分甚至超出了很多配置更高的高级轿车,凯美瑞在安全方面下了工夫,它确实能够为乘客提供一个安心的驾乘享受。

随后,凯美瑞不仅拿到了凯美瑞订了下来,因为C-NCAP就是定心丸,我买的是安全,就是对自己负责,对家人负责,对一切乘坐我车的人负责。现在的事实也证明了我的判断,开凯美瑞一路,我和我的家人都感到无比安心。

- ### Tony 购车的6大策略:
- 1、要清楚自己想要的是什么,勿被眼花缭乱的广告信息干扰,冷静地做选择
  - 2、不被大排量广告所吸引,要知道,城市路况会让这些车很快失去优势
  - 3、外观内饰非常重要,毕竟这不是快速消费品,不要让外表容易和时间淘汰
  - 4、大厂家一定有它的优势,要买品牌的历史
  - 5、安全性是重中之重,有安全才敢安心
  - 6、买车只是一使用,售后服务都要贯穿整个后生活,一定要选注重售后服务的品牌



# 东风标致 206 炫动成就自我!

俗话说,什么人开什么车,汽车就如同标签一样,应该和驾驶者的个性相符。作为法系车代表之一的东风标致206,自上市起便凭借经典的外形、准确的市场定位赢得了众多年轻消费群体的喜爱。从最初的1.6L东风标致206、1.4L 206、206天窗版,再到206 S炫动版,旨在满足中国年轻消费群体在购车上越来越突出的个性需求,加速市场供求的无缝对接。

新款206炫动版重点突出了206车系的运动性和优异的操作性能,在206 S系列标准配置上增加了电动后视镜、后门电动窗、驾驶员座椅高度调节、铝合金轮毂、智能空调、运动型加油口盖等一系列更加智能和运动的配置,在同价位车型中性价比更高,全面升级了206的“快乐”驾乘主

张,给你带来冒险如飞的刺激心跳,如入无人之境的畅快随行……魅力无法抵挡,心跳从第一眼开始! 206的每一个元素无不见证着设计师们对美感的追求和对素质的执着,它是经典的时尚,是率性奔放的天然天成。206的每一曲线和弧面都赋予了它永恒的美感,这是无可辩驳的事实。即使是在意大利和法国,206都曾经摘下过《年度最靓车型》的桂冠。迎面审视,东风标致206汲取了狮子灵动和蓄势待发的气质,完美地符合空气动力学原理又彰显着野性的运动姿态,是标致跑车设计理念的完美呈现。一对“狮眼”大灯尽显王者的霸气与英姿,蜂窝状进气格栅勾勒出柔和的轮廓,与“狮眼”大灯相得益彰,刚柔并济。跑车型的前后宽保险杠,使激情活力和时尚风范跃然而出。保险杠下微笑般的凶感进气风口舒缓了狮子形象的凶猛感觉,为206平添了几许俏皮。发动机



罩末端延伸出强烈倾斜的前风挡,自然流畅地过渡至车顶顶部,车身腰线流畅而充满张力,防擦条与车裙饱满丰润,仿佛是小狮子绷紧的肌肉,尾部上方的扰流板有力地诠释着赛车的运动风范。或远或近,东风标致206特有的符号型特征总能引来艳羡的目光,心跳加速的感觉从第一眼开始。人们折服于它原汁原味的经典造型,更倾心于它醇厚严苛的品质品味,此种魅力无法抵挡! 206,自由精神的向往! 206扎实的硬朗的底盘和澎湃的动力是对冒险的诱惑。冒险也许不是一个褒义词,但没有人能够漠视自己超越自我的渴望。冒险的冲动是野性粗犷的,令人心跳加速、热血沸腾,正是野性和粗犷才点燃了激情,理性和睿智往往来源于激情燃烧的热度。当一个男人紧握方向盘,踩下脚下的油门,试图突破一切阻力和障碍的时候,谁能说这次冒险不会让生命更加缤纷呢?

以残酷著称的WRC世界拉力锦标赛就是一个绽放激情的地方。这是所有赛车项目中路况最为严苛的一项顶级汽车竞技赛事。盘山公路、沙石路、泥泞路、冰雪路、戈壁、草原……复杂的地形和漫长的赛程无不全面考验着参赛汽车的性能。代号为标致206 WRC的狮王曾咆哮着横扫赛场,凭借在瑞典雪地、意大利公路及澳大利亚泥地的一连串胜利,连续三年获得了WRC世界拉力锦标赛冠军,史无前例的创下在全年14站比赛中9场包揽冠军、亚军的成绩。标致206成就了WRC历史上不朽的神话。206正是凭借着无与伦比的操控性能成全了人们对速度的渴望和冒险精神的回归。206已超越了作为一款紧凑型小车的概念,它是洒脱无羁和自由精神的代言。206,加速者的心跳!

对于纯粹的功利主义者来说,造型、内饰完全不是考虑的重点,能跑190才是想要的全部。想想,总质量1.19吨的206在没人的山路上飙到了190km/h,那种极速狂飙的感觉简直要让血液都沸腾起来。1.6L手动档0-100km/h加速用时仅9.8秒,超过了许多1.8L,甚至2.0L车型。即使与强调动力的宝马320i相比,也仅慢了0.1秒。参数虽然有些抽象,但却精确地诠释了206的个性:加速者的心跳!

驾驭206最愉快的体验一定要等到4000转左右时再换挡,那时引擎传输出的动力如同武林高手施发的深厚内功,是无声色中的绵长和强劲,好像是椅背在推着身体飞翔,车外空气的流动和轮胎摩擦地面的噪音也仿佛理想音乐的还原。硬朗的底盘使驾驭得心应手,即使车速达到190公里/小时,也不会感到方向发飘、车架抖动的不良反应。悬架方面,206前桥安装了防侧倾横杆稳定杆的麦弗逊式独立悬架,后桥则是纵向摆臂带横杆稳定杆的独立悬架,这样的配备确保206在疾速过弯时的稳定性和精准的

