

本期天

“购车我来帮”不止帮购 更会帮够

我们需要的是更好的服务

□张继疆

不久前,在笔者的朋友圈中,下面一段话开始刷屏:“我在信阳,对于出租车司机抵制滴滴打车大罢工一事,我的评论是:你们不就是在罢工吗?路远了不拉,路近了不拉,车站不拉,医院不拉,下雨不拉,不顺道不拉!还罢工!市场经济,优胜劣汰,真正受益的是百姓。专车及Uber,车子高档,服务态度好!什么时候的士不随意变车道、随意停车、随意挑肥拣瘦了,再来装弱势群体吧!——求扩散!支持了转!反对垄断经营,支持一切提供优质服务的人!”短短4个小时内,据不完全统计,仅笔者的朋友圈中就阅读量和转发量也很快过万。

在这里笔者不想过多讲述孰是孰非,只想举一个例子:十多年前,笔者去上海出差,从火车站到会展中心,上车后,司机师傅礼貌地问好、问清目的地后,提出一个建议,如果走环城高架桥路程长但时间短,如果走市内直线则很可能会遇到堵车。因为笔者赶时间,所以就选择了走高架桥。在路上,司机师傅告诉记者,向客人询问清线路是公司要求,如果通过GPS监控定位车辆的行驶轨迹不是出发地和目的地的最佳线路,同时司机又遇到投诉,那么这名司机最严重将面临终身不得从事出租车行业的处罚。也就是说,外地游客

非常担心的“绕远路”,将得到监管。至于其他,出租车所属的公司、当地的政府部门也都制定了相当详细的监督机制和相当严厉的处罚措施。正由于此,不仅保障了消费者权益,而且保障了众多出租车司机权益,避免了“一颗老鼠屎,坏了一锅汤”的情况出现。

出租车往往被称作是“城市名片”,笔者也接触过不少信阳“的哥”“的姐”,由于职业的原因,也采访过曾拿到省市级“文明称号”的司机师傅。在笔者看来,常被网友抱怨的“信阳出租车症”,其实只是极少一部分人的个人行为,他既代表不了“出租车司机”这一职业,更代表不了信阳这座城市。然而,如果不加以规范治理,也许就会出现市场竞争中经常出现的“劣币驱逐良币”现象,到时受到伤害的,是遵纪守法的出租车司机,是作为消费者的广大市民,是800多万信阳人以及信阳这座城市的整体形象。

谁来管?来管谁?如何管?办法总比麻烦多,正如广大消费者希望出租车提供“更好的服务”一样,作为合法纳税人,出租车司机们也可以,或者说应该得到“服务型政府”所提供的“更好的服务”。难道不是么?

新春购车信阳东风悦达起亚送你五福临门

此外,全系车型新年贺岁;购车最低至0首付,全系车型分期更了解到,从1月1日至1月28日,信阳悦达起亚汽车4S店掀起“跨年百台五福临门”促销狂潮活动。据该店销售顾问介绍,在活动期间,凡来店试驾的顾客即可获赠祝福满满的东风悦达起亚新春福袋,把吉祥如意带回家。

本报讯(记者 曹政)记者日前从信阳东风悦达起亚4S店了解到,从1月1日至1月28日,信阳悦达起亚汽车4S店掀起“跨年百台五福临门”促销狂潮活动。据该店销售顾问介绍,在活动期间,凡来店试驾的顾客即可获赠祝福满满的东风悦达起亚新春福袋,把吉祥如意带回家。

本报讯(记者 张继疆)“感谢你,张帮主。你们的平台很棒,感谢有你们!”1月15日傍晚,网友“南极女人”在“信阳日报车友联盟”QQ群中,给记者留言道。这是怎么回事呢?

当天下午,记者与往常一样,在QQ群内和群友进行购车方面的交流,从车辆报价、配置、驾驶操控性等方面,和大家一起讨论。突然间,网友“南极女人”发言说:“千万别买某某品牌的车,小毛病特别多。”对此,记者特意联系到了这位网友。原来,在2015年6月,她通过本报“购车我来帮”栏目购入一辆都市SUV,不曾想,车辆的一键启动出了问题,在4S店修理好后,后刹车灯又出了问题,又先后两次进店修理。“虽然车

辆还在保修期内,没花冤枉钱,但总觉得心里不舒服。”网友“南极女人”告诉记者。

随后,记者联系到了该品牌在我市的4S店负责人,并了解到该网友提到的维修问题。该店售后徐经理告诉记者,车辆出现类似的问题后,由于比较少见,店内已经将出现的问题及时汇总后反馈给厂家,并形成新的技术手册,将在随后的车型中进行技改,避免再次出现类似情况。他表示,将多与客户沟通,避免产生误会。

很快,记者也接到了网友“南极女人”的反馈电话,她高兴地告诉记者:“效率杠杠滴,非常感谢日报社的这个维权平台,这是一个双赢、互利的和谐大家庭。”

类似网友“南极女人”购车后在保养、维修时出现问题的例子还有很多,通过本栏目参与店家与消费者的沟通,不仅化解了消费者心中的怨气,而且促进了相互之间的交流,弱化了矛盾,将问题处理在萌芽阶段,本栏目也成为商家、消费者之间更为信赖的沟通桥梁。自2015年3月25日《信阳日报》“购车我来帮”栏目开通以来,共收到消费者通过电话、QQ群、微信订阅号报名信息220余条,其中帮消费者成功选车、购车达70余辆,部分消费者由于地区价差选择了去省会城市购买,还有部分消费者由于资金问题暂时处在观望阶段。截至2015年12月31日,《信阳日报》“购车我来帮”栏目为市民成功帮购40辆汽车,交易总价值达

500多万元,优惠总额超过20万元。很多通过本栏目购车成功的消费者,也迅速成为本栏目QQ群、微信群里的活跃分子,经常在一起交流驾驶经验,分享驾驶乐趣,不仅为需

要选车的消费者提供了重要参考,而且通过本栏目组织的各种活动,很多人也从线上的网友发展成为现实生活中的好友,甚至群友大婚、喜迁新居,群友们都自发地送去祝福。

油耗做减法 安全做加法 东风标致301 2016款让生活有滋有味

本报讯(记者 曹政)2013年11月,定位“新生代品质先锋中级车”的东风标致301上市。两年多的时间,凭借“全球品质”“先锋配置”和“致雅设计”,301持续热销,树立了A级车市场的先锋地位。其2652mm超长轴距带来的舒适驾乘空间以及免钥匙进入、一键启动、定速巡航等一系列配置,在同级当中,的确可以称得上“先锋”二字。

新春伊始,301为自己的“先锋”称号再度加码。1月6日,东风标致301 2016款正式上市,搭载第三代6速手自一体变速箱与1.6L CVVT技术发动机的动力组合,增添日间行车灯、倒车雷达等配置,燃油经济性和安全实现升级。

刚刚上市的东风标致301 2016款搭载了第三代6速手自一体变速箱,搭配1.6L CVVT技术发动机,顺应了低能耗汽车发展潮流。新的动力组合对301 2016款的燃油经济

性也带来了很大提升,官方给出的数据是百公里6.1L的综合油耗。

与其他试驾不同,此次试驾的路程并不算长,也没有选择著名景点作为目的地,而是深入城市。通过各种城市路段,还原最接地气的驾驶场景,真实体验301日常的行车表现。在整个试驾途中,除了新的动力组合所带来的超低油耗,301 2016款在行车安全方面的打造,同样令人印象深刻。

秉承东风标致有口皆碑的安全品质,301搭载了四轮盘刹、四安全气囊、全系标配ABS+EBD+BA等同级最高安全配置,在安全方面同样有着先锋地位。特别是面对高速行驶的车流,301配备的ESC电子行车稳定系统发挥了可靠的稳定作用,让我们始终从容应对前方的突发状况,穿梭其中。与此同时,面对走走停停的路况,这款车的制动效果,也令人称道。



1月17日晚,江淮媒体答谢暨新春启动会在郑州黄河迎宾馆隆重举行。出席此次活动的江淮乘用车河南分公司总经理余丛祖等数十名江淮汽车厂商领导和全省主流汽车媒体进行了互动交流。据悉,2015年,江淮乘用车总销量完成35.19万辆,完成年目标的117%,国内市场销量增幅超长75%。作为江淮的重要区域市场,河南省全年累计销售23546辆,增速达到78%,成为业绩最为耀眼的区域市场之一。会议还透露,2016年,河南区域将向30000辆的目标发起冲刺。

本报记者 刘远强 见习记者 王红霞 摄