



## 节前养车店生意火爆,去之前先电话预约

# 春节自驾出行,这些信息你用得着

本报记者 陈伟利 胡进

年味渐浓,春节的脚步越来越近,返乡的人都抑制不住想要回家的激动心情。不过,自驾返乡前,爱车的安全维保自然也少不了。

这几天,杭城街头的养车店,维修店忙得热火朝天。有些门店门口已经排起了长队,有的预约已经排到了腊月二十九……维修保养的人都什么时候回家,春节想要出去自驾游,还赶得上保养吗?出行前,可以做哪些自行检测?带着来自记者帮的疑问,记者走访了部分修车店探访年前市场情况。

## 有员工三年未返乡 今年养车店歇得比往年更早

上周六,下着大雨。建国路上一家养护中心门外排着队,店里两个工位上,一边停着保时捷,一边停着比亚迪都在被紧张地检修着;门口横停着一辆大众,后面跟着一辆车尾被撞裂的吉利。店员小攀手上的活停不下来,他说:“从早7点到晚9点,一天14个小时几乎都不停,已经有4个同事提前回去过年了,我们要站好最后一班岗,做到19日。”

“为了做保养,我都第三回上门了。”周日上午8点,滨江江南大道上的途虎养车还没开门,郑先生就早早地等候在门口。虽然已经预约了,他还是不放心,想着开门就要排上第一个。这是郑先生元旦后第三次来这家养车店了。第一次,保养配件缺货,养车店要给他调零配件。第二次,零配件到货了,他约在下午3点,赶来时,维修工告诉他,前面还排着十几辆车,当天肯定做不完。为了能赶在年前休息日把保养给做了,郑先生只好大清早去排队了。

每到年底、节假日前后,都是维修养车店最忙的时候。除了忙,记者发现,今年养车店歇业也比往年早了些。

潮王路上的天猫养车1月16日就关门了。店长吴先生说,往年一般都在腊月二十八、二十九左右歇业,今年疫情放开,有几名员工三年没回去了,今年就安排大家早点回去团圆。绍兴路上的晶驰养车店也打算这两天就歇业了。店长说:“轮胎、配件都缺,供应商都早早回家过年了,我们也准备撤了。”

## 有的洗车暴涨至128元/次 维修保养基本未涨价

年前人手紧张,各大养车店的洗车业务纷纷涨价,有的上调了50%,有的干脆从40元/次涨到了128元/次。那么保养维修涨价吗?

记者从各大养车行了解到,除了补胎及美容有所上调,维修和保养基本没有涨价。

体育场路的马骏汽修养护中心,店内负责人表示,平时洗车小车、越野车、7座商务车,分别为35元、40元、45元,春节期间涨为60元、70元、80元,该调整维持到正月十五,之后价格会恢复到正常水平。

天猫养车吴店长表示,年底中高档车型来店保养比较多,价格这块和平台方匹配,洗车保养维修都没有私自进行涨价。

“考虑到修车店歇业后,车主可能会有跑空的情况,建议车主们提前联系修车店。”吴店长说,“我们会给老客户群发信息,提示歇业,如果老客户联系到门店,我也会建议年后再来检查,快过年了,这个时间节点客户也比较理解。”

记者了解到,绝大多数4S店都在正月初八恢复正常营业,放假期间,各4S店皆有安排人员值班,如需道路救援和事故处理还是可以第一时间联系他们。

## 春节安全出行 这些事项可以自查

春节长假,许多人也计划着要来一次近郊自驾游。如果来不及去养车,哪些项目可以自查自纠?我们也请教了天猫养车的吴店长。

吴店长建议,最重要的是要检查“水、电、油、胎、灯、刹车和底盘”。包括防冻液、制动液、发动机润滑油、玻璃水以及电瓶。对于新车或者不到一年车龄的车辆来说,刹车的检查可以通过试车来测试,是否存在刹车跑偏,刹车不抱死等现象,便可以排除故障。另外,需要检查所有的车灯,包括照明和信号装置;检查轮胎气压是否正常,胎冠有无破损。

吴店长提醒,新能源车主常常忽视车辆的检查,但胎压、刹车、电量在出行前最好也能做一下全面检查。



几家养车店,维修店忙得热火朝天

## 2022年北京现代销量逆势5连涨 向“技术流”转型焕新升级



刚刚落幕的2022年,现代汽车集团以全球总销量684.82万辆,位居全球第三,仅次于丰田、大众。北京现代下半年销量环比上半年提升66%,12月单月销量3.6万,再破新高。

现代汽车全球热销,离不开其对用户满意度和服务的重视,合资国产后,也得到了传承和发扬。2022年,北京现代再次蝉联中国售后服务满意度第一。

2022年12月28日,中质协发布2022年中国燃油汽车行业用户满意度指数(CACSI)测评结果,其中北京现代荣获合资品牌组冠军,同时库斯途荣获“2022年市场关注新车(MPV)”第一名。这是北京现代第9次蝉联售后服务满意度第一名。

除此以外,北现充分尊重客户自由度为前提,制定创新服务举措,为年轻

消费者线上线下提供“一对一”零压服务,厂家负责线上服务、经销渠道进行线下。“一对一”服务将重塑北现内部的管理观念和管理逻辑。

重视服务,更重视未来发展。

继去年3月,北汽投、现代汽车两家股东增资60亿元后,北京现代于11月5日正式发布“2025向新计划”宣布品牌战略转型,将从“性价比”完成向“技术流”的进阶,同年北现市场热度强势回归,市场份额逆势上扬实现5连涨。

在车型及技术方面,力争2025年实现燃油车全面混动化和全系新产品搭载OTA技术,同时构建一款MPV车型、两款轿车、三款SUV车型的混动化产品矩阵;合资纯电品牌全面发力,加快引入全球畅销的现代纯电品牌,今年推出专属EV车型,未来3年投放4-5款纯电车型。将来,混动及电车产品年产销达30万辆和20万辆规模。

北京现代成立20年以来,累计产销量突破千万辆,累计纳税超千亿元,保有用户量超1100万+。据悉,2023年北京现代将推热销车型ix35的换代车型途界、一款名为OE的纯电动车型,以及伊兰特的年度改款等重磅新车推出。

文/胡进