

## 上汽大通焦作高翔：让皮卡走进更多家庭

本报记者 李洋洋

提及皮卡、房车，相信不少市民首先想到的是上汽大通，在近期焦作日报社举办的车展中，上汽大通焦作高翔专营店带着该品牌的T70及房车悉数登场，吸引了不少车迷关注。

上汽大通焦作高翔专营店成立于2020年，是上汽大通在焦作区域唯一皮卡授权经销商。该店是集汽车销售、汽车售后、汽车咨询、汽车配件、汽车金融等于一体的专营店，在我市的皮卡销售市场占有率达到15%。

在人们的传统观念里，皮卡一直都是作为工程车来运用，但如今的商品发展趋势越来越注重乘用化或是越野SUV化，并逐渐走入家庭。对此，上汽大通加快了皮卡的乘用化。

皮卡作为一种宜商宜家的车型，因

为国家政策的限定，一直将其定为工程车或是工作用车，但这并不是皮卡天生的特点。随着我国经济发展的趋势，大家的物质生活水平大幅提高，推动了大家多样化的出行需求。而伴随着皮卡家庭用车愈来愈普及化，大家对皮卡的规定也随着消费理念升级，逐渐对设备的高新科技配备、舒适度、安全系数提升了规定，例如汽车安全气囊、ESP、多功能方向盘、倒车后视镜、人车互动系统软件等。这是一个双方互相促进的过程。

上汽大通T70是上汽集团引进美国通用平台技术，集合全球500强供应商体系打造的美式皮卡。目前，已出口42个国家和地区，出口国外占比高达40%。该车型的柴油版则是最受消费

者欢迎的车型，其采用的上柴动力SC20M163Q6A 2.0T9涡轮增压柴油发动机还荣获了“中国芯十佳发动机”称号，在保障充沛动力的同时，还能有效节省油耗。

为了给上汽大通的产品推广打好基础，上汽大通焦作高翔专营店自成立以来，就和焦作日报社保持着密切的合作，更以参加报业车展为契机，进一步扩大品牌影响力。该店相关负责人说：“作为行业领头羊，报业车展一向是我市最具影响力和号召力的车展，每次参加报业车展，我们在收获订单的同时，还有效扩大了品牌的宣传力和影响力。今后，我们将继续和报社保持密切合作，为焦作市民带来更好的产品和优质的服务。”

4月1日起  
开车接打电话扣3分

本报记者 朱颖江

新修订的《道路交通安全违法行为记分管理办法》(以下简称《办法》)将在4月1日起施行。那么，即将实施的《办法》有哪些变化？针对广大车主关注的问题，近日，记者采访了市交警部门。

市交警部门表示，《办法》坚持处罚和教育相结合，完善道路交通安全违法行为记分管理制度。为更好发挥交通违法行为记分教育引导作用，坚持宽严相济，强化教育引导，对记分管理制度进行了系统调整和完善，增强驾驶人安全文明意识。

**变化一：推行学法减分措施。**对参加道路交通安全法律、法规和相关知识学习且经考试合格或者参加公安交管部门组织的交通安全公益活动，符合扣减记分条件的，可以从已累积记分中扣减记分，一个记分周期内最高可扣减6分。学法减分将坚持公开透明、程序公正、严格监督，实现记分管理与教育引导相结合。

《办法》对于广大车主来说是个利好消息，也就是说，今后可以通过学习或参加交通安全相关的公益活动，即可获得减免扣分的机会。

**变化二：优化调整记分分值。**在保持对酒后驾驶、交通肇事致人伤亡后逃逸、使用伪造变造牌证等严重妨碍交通安全的交通违法行为管理力度的前提下，降低了部分交通违法行为记分分值，删除了驾车未放置检验标志、保险标志等交通违法行为记分。

司机在高速公路、城市快速路上违法停车扣9分；司机驾驶与准驾车型不符的机动车，由扣12分调整为扣9分；机动车遮挡污损号牌，由扣12分调整为扣9分。驾驶机动车拨打、接听手持电话等妨碍安全驾驶的行为扣分处罚，从扣2分调整为扣3分。司机有避让校车的行为时，由扣6分调整为扣3分；肇事逃逸(情节较轻)，由扣12分调整为扣6分；未正确悬挂号牌的违规行为，由扣12分调整为扣3分；未按规定检车，由扣3分调整为扣1分；不系安全带，由扣2分调整为扣1分。

《办法》中，对于私家车超速扣分作出了调整，私家车超速20%以下，无论是高速公路还是普通道路都不扣分，普通道路超速50%以上扣6分。但《办法》只限私家车，校车、中型以上载客载货汽车、危险物品运输车，在高速公路和城市快速路超速20%以上扣12分，其他道路超速50%以上也是扣12分。司机驾驶车辆在高速公路、城市快速路上行驶，如果有违规掉头、逆行和倒车的行为扣12分。

**变化三：调整满分学习考试制度。**严格多次记满12分驾驶人学习和考试，对一个记分周期内多次记满12分的，延长学习时间，增加学习内容，增加考试科目，对多次违法驾驶人加强教育管理。此外，对于交通违法行为情节轻微，给予警告处罚的，免予记分。

## 车轱辘话

## 新瓶旧酒

□许伟涛

太阳底下没有新鲜事。很多时候的新事物乍现令人欣喜，其实细想无非是新瓶装旧酒罢了。

这不，零跑汽车城市展厅日前入驻焦作远大时代商业广场。事实上，这种汽车商超店早已不是新事物。据权威数据对15个新能源汽车品牌的统计，截至2021年8月，全国已开业的新能源汽车商超店达1200家，分布在156座城市的733个购物中心内。

无论我们是否承认，渠道变革都已成为汽车流通市场的主旋律。而不管是传统4S店模式的“人找车”，还是体验中心模式的“车找人”，其目标指向都是找到人车对应的最大信息公约数，将汽车摆放在最容易、最直接接触消费者的地方。

自1999年，我国第一家汽车4S店——广汽本田第一家店开业，拉开了以4S店为代表的汽车授权经营模式的序幕，如今20多年过去，汽车流通渠道的变革又会是一种怎样的演变与创新？汽车商业的底层逻辑在变，其销售模式势必随之而变，不可逆。2021年，品牌直营、代理和“直营+代理”等模式不断落地，渠道模式日益多元化。

当房子、车子都能实现3D打印，当洗衣机、电冰箱都可以模块化个性定制，车企也需要不断优化生产方式，减少市场需求弱的车型产量，缓解经销商“难消化”的困境，在狂热追求销量的路上有所克制。如今，以人工智能、机器人技术、虚拟现实等为突破口的第四次工业革命时代已经到来，不但是在新能源汽车层面，传统燃油车的设计、服务、流程等也亟需数字化赋能，而插上数字化翅膀的渠道变革，未来可期。

特别是，如果车企能够解决好供需错配问题，做到供需适配甚至供需平衡，传统授权经销模式不断被优化，也不失为一种先进的模式，经销商也大可不必过度焦虑。

车轱辘儿朝前转，车轱辘话来回说。刚刚过去的2021年，汽车流通市场从来没有这么热闹过，这也给2022年埋下了充满想象力的伏笔！

## 腊八节送腊八粥 公益活动暖人心

本报讯(记者李洋洋)1月10日是我国的传统节日——腊八节，东风日产焦作威佳未来专营店举行“腊八送福 诸事‘粥’全”第四届腊八送暖公益活动。一早，该店就准备了热气腾腾的腊八粥以及口罩、耳暖、手套等爱心物资，向防疫一线的工作人员、环卫工人和快递员送去冬日的温暖。迎着朝阳，该店工作人员一边将一碗碗腊八粥送到防疫卡点的工作人员手中，

一边说：“早上好，今天是腊八节，我们做了腊八粥，祝你们腊八节快乐！你们辛苦了！”腊八粥没有华丽的包装，但一碗碗腊八粥映衬着大家的笑脸。

据了解，东风日产焦作威佳未来专营店已坚持免费送4年腊八粥。该店总经理维根根说：“坚持送腊八粥也是想尽自己所能给大家送上一分关爱，更好地回馈社会，同时让每一位员工的心里充满浓浓的爱。”

## 图片新闻



多年来，定位于B级车的广汽本田雅阁靠其稳重的气质以及优秀的品质备受消费者青睐。日前，全新雅阁在广汽本田焦作大硕4S店惊艳亮相，吸引了市民前去品鉴。图为市民在该4S店欣赏全新雅阁。

本报记者 李洋洋 摄

近几年，短视频、网络直播营销逐渐成为汽车销售行业宣传集客的良好方式。因此，汽车行业也出现了不少网络红人。其中，上汽大众焦作国华7S店的“龙哥”就是其中之一，他凭借专业的汽车知识和幽默的语言，吸引了近5万名粉丝的关注，对该店的销售起到了推动作用。图为“龙哥”(左)和同事在拍摄短视频。

本报记者 李洋洋 摄

