

五一车市火爆 石家庄4S店顾客盈门

今年五一假期旅游市场一片火爆，汽车市场同样也迎来了消费高峰。五一假期里，记者走访了石家庄的汽车市场，发现多家汽车4S店顾客盈门，销售火爆。面对4S店使出浑身解数推出的各类促销优惠活动，消费者也改变了持币观望心态，下单购车十分爽快。

□文/图 本报记者 王力

实在没想到有这么多人

日前，记者一早就来到石家庄一家合资品牌4S店，本来以为五一假期顾客不是很多，但是一进门就感受到了火爆的人气。展厅里人头攒动，前来咨询、试驾、询价的顾客熙熙攘攘。该店销售顾问小王对记者表示，五一假期这几天来店看车的客流量明显增多，消费者的购车意愿也很明确。他高兴地告诉记者，假期过去三天了，他已经卖了7辆车了，这个月预计能卖30辆。

在一家自主品牌4S店，记者同样看到了顾客盈门的情况。该店的市场经理刘经理对记者说，五一假期这几天每天都非常忙碌，从早上9点开门到下午6点闭店，店里都坐满了顾客，销售顾问都接待不过来。该店的一位销售顾问说：“如果顾客有购买意向，我们会先加个微信或者留个电话，方便后续进行服务跟进，这几天手机响个不停，都是询价看车的客户。”

在一家豪华品牌4S店，一位前来看车的顾客对记者说，计划换一辆空间大点

的车，本来以为五一假期人们都出去旅游了，买车的人不会很多，实在没想到店里会有这么多人。“现车都卖完了，需要提前预定。”销售顾问小张忙得脚不沾地，他刚带完一组客户试驾，另一组约好提车的客户已经在等他了。

消费者改变了观望态度

采访中记者发现，五一期间4S店使出浑身解数推出的各类促销优惠活动，很多消费者都改变了以前持币待购的观望态度。

“之前一直关注这款车，前两个月观望比较多，现在想趁着五一假期多看看。”相中了某豪华品牌的张先生告诉记者自己是换购车，已经试驾了几次感觉还不错，趁现在价格合适赶紧订车。该店的销售人员告诉记者，五一期间店内整体优惠力度都比较大，张先生相中的这款车目前能够优惠近10万元，还会赠送大礼包。

一家合资品牌的销售顾问告诉记者，为了刺激消费，五一期间的车价普遍比4月份有所松动，根据车型不同下降了1000元到5000元的样子。



■消费者在五一假期选购汽车。

另一家自主品牌的市场经理认为，五一期间优惠力度加大是吸引客流和促进成交的重要原因。比如某款售价不到20万元的车型优惠达到了2.5万元，几乎是八折了。

记者注意到，因为新能源汽车对“换购”消费者都具有较强的吸引力，很多新能源汽车都进行了“换购”促销。“官方置换服务，全系至高可享28000元置换补贴。”在某新能源汽车一家直营店门前立着这样一张宣传海报，很多消费者前来咨询如何进行换购的细节。

5月车市将继续活跃

为什么今年五一石家庄车市会如此火爆？多位业内人士分析认为，这是多重因素叠加的效果。

如同今年五一旅游市场爆发一样，消费者被抑制多时的购车需求今年五一假期开始释放，导致汽车市场加速回暖。为了刺激消费，从4月中旬开始很多汽车商家就研究制定了五一促销方案，响应相关政策，加码补贴，为消费者提供最大优惠。正如一家合资品牌4S店总经理对记者所说，提前半个月精心谋划了五一促销方案，五一假期五天卖了将近100辆车，以五一为起点，预计5月份的车市会继续活跃。

对于车市宏观走向，全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，随着促进汽车消费政策落地，市场活力有望进一步激发，消费潜能将加速释放，今年车市有望逐步向好，二季度我国车市会有明显增长。

人为什么会晕车

新华社北京4月30日电 《参考消息》4月29日刊登澳大利亚“对话”网站报道《人为什么会晕车？》。报道摘要如下：

晕动病，在生活中通常被称为晕车、晕机或晕船，是一种平衡感失调的综合征。任何移动的环境都可能引发晕动病。这通常并不代表你生病了，相反，晕动病是你的神经系统根据你出生以来积累的经验，试图以最佳方式起作用的结果。

在处理感官信息和生成运动指令时，大脑会不断监控和调整其输入和输出信号，从而高效地执行生活中的各种任务。例如，为了在转头时看得更清楚，你的大脑会让你的眼睛移动到与头部运动相反且相等的位置。它是根据你内耳中专注于平衡的感应器官的反馈来执行这些动作的。你的大脑会不断监控这种反射行为，不断进行调整，以确保眼睛和头部运动完美配合。

内耳中主管头部平衡运动的前庭系统的效率基于体验和结果。在成长过程中，它可以帮助你更好地协调动作和保持平衡。

这个过程的缺点是神经系统对它没有体验过的情况毫无准备。这也在一定程度上说明了为什么宇航员在适应失重状态时会出现短暂的恶心，为什么会晕船，为什么在汽车后座上用平板电脑看电影或沉浸式虚拟现实视频游戏时会变得不舒服。毕竟人类还没有进化成不晕动的物种。

所以，如果你出现晕车或晕船，其实是你的神经系统在一种独特的、充满挑战和不太理想的环境中展现其熟练且

经过优化的机能的过程。

通常，婴幼儿不会出现晕动病。大一点的孩子则容易出现晕动病，这一时期是他们学习不同感官之间典型关系的时期。

随着人们长大成年，晕动病的发病率通常会再次降低，这大概是因为他们已经能把自己过去的体验与现实情境相适应。

人们步入老年的过程中，随着诸如耳朵、眼睛中的接收器细胞损失、眼睛晶状体浑浊或未梢神经功能丧失等变化的出现，晕动病的发生率可能增加也可能减少。不过通常情况下，健康老年人的晕动病发生率会持续下降。

那么，晕了该怎么办？第一种策略是解决你所处的环境导致的感官信息相互矛盾的问题。你可以去看一个相对稳定的参照物——例如，如果在船上，就把目光聚焦在海岸或地平线上；如果在车上，就挪到前排座位并看向窗外。这样，你就可以让输入的视觉信息与内耳前庭的信息一致。

第二种策略是减少会引起冲突的信息。有几种药物通过抑制内耳前庭信息发挥作用，还有一些药物可以改变感官信息在大脑里集中处理的方式。

最后，通过反复体验，你可以适应许多新的情况。当你的大脑了解到一种新常态时，它就可以让你在充满挑战的环境中以更少的不良症状工作。例如，美国国家航空航天局正在研发预适应对策，让宇航员能够在减少晕动病症状的情况下更快地从地球引力状态过渡到太空失重状态。

车主课堂

汽车保养如何不花冤枉钱

对有车一族来说，最头疼的事情就是给车做保养了。买车花多少钱，该花也就花了，但是养车却是一笔额外的支出。每次给汽车做保养的时候，大家心里还是挺心疼的，动不动就花上大几百元做保养。其实，有些保养项目真的没有必要做。下面我们来看看，给爱车做保养时如何不花冤枉钱。

空调保养

每次去4S店里给车做保养的时候，可能工作人员都会提议做空调保养。这可不是免费的保养项目，而是需要额外花钱的。

到了夏季的时候，使用空调会比较频繁，所以给空调做保养听起来是很有必要的项目。如果在使用空调的时候出现异味，车主可以检查下空调的滤清器，买一些专用的清洁剂来清理空调部位就可以了。而且在一般的情况下，空调部分都是不会出问题的，车主们不用过于担心，频繁给空调部分做保养，这是没有必要的。

轮胎保养

轮胎保养是什么意思呢？其实就是给汽车轮胎打蜡，来保护汽车轮胎。这个项目听起来挺诱人的，但是实际上却并没有什么作用。在给轮胎做完保养之后，车主们可能发现爱车的轮胎非常干净。但是只要车开起来，轮胎就会和地

面不断摩擦，很快轮胎就会变得比较脏了。所以给轮胎做保养真的没必要。

车主需要注意的是汽车的胎压情况。如果胎压过高或者过低的话，都是不利于汽车行驶的。这些才是车主需要关心的问题，至于给轮胎打蜡，能不做就不做吧。

油路清洗

保养的时候经常会有工作人员对车主说，清洗一下油路吧，可以清理积碳。很多小白车主一听这个项目，马上就同意了。实际上，清洗油路可以起到一定的作用，但是并没有一些人夸大得那么厉害。

车主需要注意的是，清洗油路不能频繁进行，偶尔清洗一次还是可以的。一般来说，三年清洗一次就足够了。

座椅清洗

汽车座椅坐久了就会有发黄的情况。有的车主一看这样的情况，在给爱车做保养的时候会对车子的座椅进行清洗。其实即使是在4S店里，他们所做的也仅仅是用清洗剂进行清洗而已。所以与其花钱请4S店做，不如自己买来清洗剂进行清洗。自己动手认真清洗一下，未必就没有店里清洗得干净，还省了不少钱。



扫一扫了解
更多信息