

具备哪些条件才能申请增驾？

江门日报讯(记者/陆治任)近年来,越来越多市民拥有了驾照,部分市民需要通过增驾来满足生活所需。那么,需要具备哪些条件才能申请增驾呢?近日,记者从江门交警获悉,根据公安部令第162号驾驶证申领和使用规定,已持有机动车驾驶证,申请增加准驾车型的,应当在本记分周期和申请前最近一个记分周期内没有记满12分记录等,详细可见公安部令第162号驾驶证申领和使用规定。

江门交警提醒,有下列情形之一的,不得申请大型客车、重型牵引车、城市公交车、中型客车、大型货车准驾车型;发生交通事故造成人员死亡,承担同等以上责任的;醉酒驾驶机动车的;再次饮酒后驾驶机动车的;有吸食、注射毒品后驾驶机动车行为的,或者有执行社区戒毒、强制隔离戒毒、社区康复措施记录的;驾驶机动车追逐竞驶、超速、违反危险化学品安全管理规定运输危险化学品构成犯罪的;被吊销或者撤销机动车驾驶证未满十年的以及未取得机动车驾驶证驾驶机动车,发生负同等以上责任交通事故造成人员重伤或者死亡的。

申请增加轻型牵引挂车准驾车型的,已取得驾驶小型汽车、小型自动挡汽车准驾车型资格一年以上;申请增加中型客车准驾车型的,已取得驾驶城市公交车、大型货车、小型汽车、小型自动挡汽车、低速载货汽车或者三轮汽车准驾车型资格两年以上,并在申请前最近连续两个记分周期内没有记满12分记录;申请增加重型牵引挂车准驾车型的,已取得驾

拉风的纯电动智能轿跑
试驾昊铂GT

近年来,新能源汽车发展迅速,细分市场的竞争也愈发激烈,只有独特的设计、思考才能赢得用户。在20万—30万元区间的纯电动轿车市场,这一竞争态势也十分明显,什么样的产品才能获得消费者青睐?近日,埃安旗下的纯电动智能轿跑——昊铂GT在广汽昊铂蓬江体验中心正式上市,官方指导价区间为21.99万—33.99万元。新车凭借着拉风的外形、科技的配置,一上市就吸引了许多江门消费者的目光。那么,作为一款轿跑车型,昊铂GT有何过人之处?近日,记者到广汽昊铂蓬江体验中心进行了试驾体验。

文/图 江门日报记者 陆治任



↑昊铂GT
的外观很拉风。
→昊铂GT
的内饰造型简约
有科幻感。

外形:拉风亮眼

对于昊铂GT的外观设计,其实两个字就足以概括,那就是“拉风”。首先第一眼吸引记者的,是那两扇高耸的“剪刀门”,这个门的开门角度高达43°,并且配备了行业领先的高灵敏度雷达感知系统,遇到障碍可及时调整开门角度,并且新车采用的是电动开闭,让车主能从容地进出车内。

除了“剪刀门”外,另一个吸引记者的就是它的身,修长低趴,配合隐藏式门把手、19英寸亮黑色轮圈以及蓝色的刹车卡钳,显得非常运动。与此同时,它还有着低至0.197Cd的风阻系数,让这款新车无论是从哪个角度看过去都足够亮眼。

绕过高耸的旋翼门走到车尾,记者看到昊铂GT独特的三段式尾翼,与常规的一体化性能尾翼有所不同,分段式讨巧的设计让人感到耳目一新。新车的三段式尾翼支持语音唤醒,依靠座舱内的语音识别可以完成自主的升降。同时,在实际的驾驶路况下,三段式尾翼和前脸的进气格栅能够根据实际的车速完成开合调整,带给昊铂GT更强的下压力。

内饰:科技感强

内饰方面,昊铂GT的内饰造型看起来简约科幻。记者坐进车内,发现除了车顶的双闪与SOS按键,以及方向盘上的多功能按键之外,一切与车有关的操作都在屏幕之内。其中,车内扶手采用了亚克力真木,并且应用了世界顶级的Open-pore内饰处理工艺,有效提升了车内的档次感。

车机系统方面,新车采用了全新

空间:足够日常家用

昊铂GT定位为一款轿跑产品,但其空间表现也比较亮眼,长宽高分别为4886mm、1885mm、1449mm,轴距为2920mm。在实际体验中,身高175厘米的驾驶员在调整好座椅后,身高相近的后排乘客仍有一拳半的腿部空间,足够日常家用。

新车座椅采用Nappa真皮制作,整体支撑性强,而腰部柔软,后排乘坐还有不错的倾角,很适合家庭出行。值得一提的是,昊铂GT的设计师在副驾驶位设计了“女王副驾”,其具有较大腿部空间,还具有鞋包收纳空间等,座椅也几乎可以纯平放倒,颇具惊喜。

动力:十分充沛

动力方面,昊铂GT采用了后驱单电机,最大功率340马力,峰值扭矩430N·m,百公里加速可达4.9s。

记者在实际的驾驶体验中,可以感受到整车的加速非常迅速线性,动力的响应灵敏,与现如今很多主流的高性能电动汽车表现一致。当用力踩下加速踏板,车辆可以快速响应,在“赛道模式”下动力释放十分充沛,不但起步迅速,即便是进入高速行驶状态下,动力也几乎没有衰减;而当采用“舒适模式”进行体验,车辆的悬

汽车夜市成为新选择?

高温持续,不少新车、二手车经销商开设夜场



方便客户 4S店开设夜场

上周日晚上8点左右,记者来到建设三路汽车街,留意到包括东风日产、埃安、奇瑞、沃尔沃、奔驰、宝马、广汽本田、长安马自达、广汽传祺、极氪、比亚迪在内的10多家品牌4S店展厅里灯火通明。“白天太热不想出门看车,晚上过来看看车挺好的。”市民李先生来到广汽本田江冠冠4S店,并最终订购了一辆小汽车。“考虑到白天的气温较高,市民看车比较辛苦,我们决定开设夜场,让市民得以清凉看车,一晚上可以接待好几批客户。”广汽本田江冠冠4S店销售经理吴沃江说。

“很多客户都是上班族,白天没

有时间,现在延时营业,不仅让他们享受了清凉,也方便他们来购车。”一汽丰田江冠冠4S店市场经理林金鸣表示,夜间销售既方便了消费者,也方便了4S店错峰工作。

江门市汽车流通行业协会常务副会长张伟星表示,我市已有多家新车经销商将营业时间延长,其中4S店一般将营业时间延长至晚上8点,而位于商场内的新能源汽车经销商则将营业时间延长至晚上10点。

“白天工作比较忙,有时候周末都要加班,所以只能晚上过来看车了。”上周日晚上,应邀来到4S店看车的黄先生告诉记者,平时白天没有什

么时间看车,如今4S店开设夜场,下班后就可以过来看看。

“以建设三路汽车街为例,就有多家4S店开设夜场,而在江门万达广场、江门大融城一层,新能源汽车经销商早与商场一样将夜场作为‘主战场’,消费者可以货比三家。”张伟星表示,近年来,蓬江区加大资源整合力度,大力发展夜间经济、商圈经济,成效明显。现在的汽车夜市,在方便市民夜晚观赏体验汽车的同时,延长消费者的购车服务时间,进而深入挖掘汽车消费潜力,活跃夜间商业和市场,促进汽车相关消费活力的释放。

另辟蹊径 二手车商晚上直播忙

汽车夜市,不只新车。从杜阮南路与迎宾大道西交界处转弯而下,就是我市三大二手车交易市场——华鸿二手车市场、江门市迎宾二手车市场以及永盛二手车城。近日,许多市民发现一种特别的现象:每当夜幕降临,三大二手车交易市场会不约而同地打开室内外的灯光,一片灯火通明的繁荣景象,个别二手车城甚至一直亮灯到凌晨。

记者首先驱车来到永盛二手车城,灯光璀璨的车城底下,摆着一辆辆外观崭新的二手车。“各位‘老铁’,欢迎来到直播间,我身边的这些二手车一车一况、一车一价,有兴趣的‘老铁’可以留言。”在永盛二手车

城的一家二手车经销商,销售人员正通过抖音新媒体平台介绍二手车车况,直播间内粉丝留言“噌噌”地跳动。

“这辆2021年上牌的奥迪Q3,行驶了3万公里,不到20万元就可以带走,有兴趣的‘老铁’可以后台私信我们。”在华鸿二手车市场,记者同样留意到几家规模较大的二手车经销商正在进行直播,在灯火通明的展厅内,一名工作人员负责拿着直播支架,另一名工作人员则戴着耳麦进行讲解。“一晚上下来,会吸引几百粉丝观看,有凑热闹的,也有不少是有购车意向的,最晚的时候我们会直播到凌晨。”荣信二手车行老板刘建荣说。

与新车夜市不同的是,二手车夜市安静的是线下,热闹的是线上。记

者留意到,偌大的车城看不到消费者的身影,更多的是拿着自拍杆自言自语、来回走动的销售人员。

“我们的客户主要在线上。”从事二手车经营的邢武告诉记者,每到晚上9点左右,他就开始直播,一直直播到晚上11点。不同于白天上班工作忙,没时间刷手机,晚上消费者普遍比较空闲。“晚上9点左右,消费者基本都吃过晚饭,可以抽空刷抖音,来我们直播间看一看。”邢武说。

夜市效果 销量难言理想

不过,记者走访新车、二手车经销商的时候了解到,汽车夜市的效果有待提高。

“一个月下来,晚上能够成交10多张订单,毕竟有些客户晚上才有空,但从占比来看,只是占据月销量的十分之一左右。”林金鸣表示,夜场更多是满足小部分客户的需求,晚上的客流量通常是白天的七八分之一。

“现阶段我们正在开展团购活动,所以增设了夜场,团购活动一结

未来发展 文化、娱乐色彩要更浓些

近年来,江门积极打造“夜侨都”品牌,营造热烈的夜间消费氛围。在夜经济如火如荼之际,汽车夜市如何旺起来?

“有些车商只是单纯地延长了营业时间而已,其吸引人的地方并不多。”张伟星坦言,汽车夜市的人气情况与4S店的销售理念有很大关系,汽车夜市想要有更好的发展,如何在内容和形式上吸引消费者是其面临的重要问题。

张伟星认为,汽车夜市需要融入更多元素,让文化、娱乐色彩更浓一些,使其成为一个集买车、卖车、休闲娱乐于一体的网红“打卡”点,让消费者在游玩中去了解汽车。早在2020年9月,江门粤鼎汽车企业集团就尝试举办我市首场汽车夜市嘉年华,吸

引了不少市民全家出动去“打卡”。活动分为车尾箱市集、夜探小农场、音乐派对以及品尝网红小吃四大项目,现场更是设置了30多个由车尾箱改造而成的集市摊位,吸引了不少市民前来“寻宝”。另外,烧烤、特饮等美食也受到吃货们的青睐。

“汽车夜市应该更注重品牌的推广,而不是只看销量。”江门宝成集团董事长助理张帆表示,从长期考虑,做市场就要做好品牌,沿着服务消费者、贴近消费者的理念来做。汽车文化内容宽泛,对于夜市,其汽车娱乐经济理念的氛更浓厚,今后一两年汽车后市场的开发向娱乐发展的趋势更明显,文化通过娱乐来体现,而娱乐经济就是将产品通过娱乐的形式传给消费者。

多家二手车经销商负责人也表示,从目前的情况来看,夜市的吸引力不算理想。“从我们夜晚的直播来看,成交量只占到月销量的一成左右,但我们投入的人力、物力成本并不低,每晚都直播,所以这个效果难言理想。”在华鸿二手车市场经营二手车的老板林伟清说。

五邑大学教授王忆则表示,汽车夜市的主要内容应该包括两个部分:一是“请进来”,即汽车经销商增设夜场迎客;二是“走出去”,汽车经销商可以到住户较多、场地较大的社区中心广场举办夜间汽车嘉年华活动,营造汽车文化氛围,普及汽车知识,服务社区居民,以帮助消费者合理选车、购车。“通过活动把服务深入到社区,有利于建立起有效的信息服务网络,同时也为汽车及相关产品的经销商提供新的服务项目,而且可以引起社区居民谈车、聊车、关心车的兴趣,不同程度地引发特有的社区汽车文化现象。”王忆说。