



千呼万唤始出来

现象级轿跑名爵 MG7 实车到店

本报记者 焦 燃

记者从我市庞大汽车文化园区了解到,去年年末发布车型预告后,“火遍”各大汽车论坛的上汽名爵 MG7 已在致慧名爵 4S 店亮相。

目前到店的名爵 MG7 为静态展车,暂时不能试驾,但在展厅内,它散发出的跑车气质,依然可以紧紧抓住看车人的心。新车侧面采用溜背造型,配有红色刹车卡钳,黑色的车顶以及 C 柱上的铭文标识营造出了明显的豪华质感。车尾部安装机械式三段尾翼很是亮眼。在车速超过 100km/h 时,它会自动抬起,给 MG7 增加很大的下压力并提升稳定性,让整车能持续贴地告诉行进。另外, MG7 灯带两侧各添加了一个 S 形的灯,增加了灯组内部的精致度和辨识度,结合后保险杠下双边共四出的排气筒,彰显出了性能跑车的味道。

致慧名爵 4S 店市场经理谭晶介绍道:“名爵 MG7 这台车的内部座舱设计,全部围绕跑车这个关键词展开。在此基础上,车内又添加了很多科技配置。所以,驾驶者只要一进入车内,就能立刻获得一种自己要驾驶专业跑车的



马上参赛的感觉。”名爵 MG7 驾驶台安装了 33 英寸的大联屏,内置多款 APP,应用功能齐全。方向盘的矩形底边设计以及打孔排列使得驾车者的抓握感极强,增加了操控准确性。中控前方的

大尺寸抬头显示投影清晰,方便驾驶者在开车时掌握全车动态数据。并且,车内共安装了 14 个 BOSE 扬声器。值得一提的是, MG7 还配备了跑车上定制的一体式运动座椅,这种座椅看似简约,但提供的包裹功能却非常好。它对驾驶者的腰部提供了很好的支撑力,对大腿位提供了足够的承托力,完全符合人体工程学设计。

对于广大购车消费者较为关注的车内空间问题,记者进行了亲身实测。名爵官方给出数据是, MG7 长宽高分别为 4884 × 1889 × 1447mm,当记者在驾驶位把前排座椅调到 180cm 驾驶者适合的空间位置时,再坐进后排对应的座位,自己腿部空间离前排座椅尚有二拳以上的距离。这说明,新车 2778mm 的中型轿车轴距,不会让驾驶者和乘坐者感到局促难受。虽然 MG7 顶部是溜背轿跑的造型,但是它给予的头部空间并不影响驾乘者的坐姿感受。尤其是坐在后排,超大的一体式全景天窗让人觉得空间开阔,视觉上特别有通透感。致慧名爵店长刘威说, MG7 试驾车内就会到店。

女性选车指南

颜值在线 简单易开

刚刚过去的“三八”妇女节,让许多女性体会了一把“做自己”的畅快与自在。对于“自己喜欢什么车”这个问题,女性消费群体往往更在意是否颜值在线和简单易开。以下几款车型提供给女性消费者,方便大家对选购。

1、大众 polo

官方指导价:7.19-10.09 万

大众 Polo 有着出色的驾驶性能,空间宽敞,配备了出色的动力发动机。2023 款车型,皮革包裹的平底方向盘触感极佳。1.5L 全铝发动机和六速手自一体变速箱属于优质动力组合。在小型车型中,它是进入车市较早,也是很多女性刚步入职场时的一选车型。



2、比亚迪海豚

官方指导价:10.28-13.08 万

比亚迪海豚是一款精致车型,它设

计风格具有未来感,整体配置较高而售价较低。12.8 英寸触摸屏可以与车载娱乐系统无缝互联,四向可调座椅、行车记录仪、手机钥匙、全景天窗等配置应有尽有。对于注重汽车性价比的女性消费者是不错的选择。



3、马自达 3 昂克塞拉

官方指导价:11.29-18.99 万

2023 款马自达 3 昂克塞拉内饰采用前款简约、质朴的设计风格,动力系统由高压比自然吸气发动机搭配具有马自达独家专利权的 6AT 变速箱,全车大量使用了高强度钢材,保证了其操控时的整体感与车辆安全性,而它独特的“魂动”外形让不少女性消费者仅凭其漂亮的外观就买了这台车。



4、本田雅阁

官方指导价:14.98-22.98 万

本田雅阁是本田最畅销的车型之一,许多女性消费者常常把它当做“保姆车”使用。2023 款本田雅阁提高了整车和后备厢的空间表现,车内配置甚至可以和豪华品牌的同类车型比较,可选 1.5L 涡轮增压发动机和 2.0L 自然吸气 4 缸的发动机两个动力版本。

(焦燃)



建行大同分行举办活动 庆祝“三八”国际妇女节

本报讯 春风和暖,鸟语花香。为庆祝“三八”国际妇女节的到来,同时丰富职工精神文化生活,3月8日,建行大同分行举办了特色活动。

活动中,建行大同分行邀请专业花艺老师为女性职工讲解了插花艺术的基础知识,让大家快速掌握了选花技巧、插花造型、色彩应用等方面的知识,老师还运用技巧为大家展示了不同类型的插花作品。在老师的指导下,女职工们边看边学,边交流边探讨,充分发挥自己的想象力,用灵巧的双手,将玫瑰、满天星、小雏菊等多种花材,有层次地搭配在一起,通过一个多小时的亲身实践,一盆盆细致精美、创意十足的插花作品展现在众人面前。

此次活动的开展,不仅让女职工学会了基本的插花技能,陶冶了情操,增进了彼此间的交流与协作,还让大家在工作之余放松了心情,让广大女职工在感受美、欣赏美、创造美的过程中度过了一个愉快的节日。

(丽华 雪峰)

建行大同分行 开展业务培训 提升服务水平

本报讯 为助力网金业务取得新突破,掌握新“打法”,明确新目标,近日,建行大同分行网络金融部组织辖内营销主管和网金专员开展了业务培训会。

会上,该行网络金融部业务骨干依次讲解了活动方案、活动激励政策以及手机银行金融交易 MAU 和快捷绑卡超级用户临界客户提升措施,并实操展示了各类营销活动,提升工作效率和精准度。

会上,该行相关负责人表示,手机银行作为金融业务的主阵地,是带动全行业务发展的基础和圈存客户的关键,各网点营销主管和厅堂人员务必高度重视,抓日常、盯细节。此外,大家务必熟练掌握活动规则,利用晨夕会反复学习,确保操作流程烂熟于心,提高业务技能,缩短参与时间,不断提升客户体验和服务水平。

(左语 雪峰)

建行煤炭支行 多举措解决客流量问题

本报讯 为确保客户各项业务能够得到及时、顺利办理,建行煤炭支行抢先抓早、做足准备,提升精气神,提早进入旺季工作状态,保证客户业务办理的高效性与准确性,保障了网点各项工作有序进行。

据了解,建行煤炭支行担负着服务好云冈区周边 20 万居民、各类企事业单位以及附近商户的重要使命,网点日服务客户平均达到 200 人次,客流量大是随时要面对的问题。针对这一问题,该支行第一时间启动岗位联动机制,组织客户经理和低柜柜员充实到大堂经理的队伍中,及时根据客户需求进行有效分流。同时,开启弹性窗口,进一步加快业务办理速度。在客户等待间隙,客户经理组织开展厅堂沙龙龙活动,宣传防范电信诈骗以及存款保险等相关知识,并为客户递上一杯热水,安抚客户按号等待。

此外,建行煤炭支行组织专门人员应对各类突发情况,在不影响网点正常秩序的前提下,引流解决特殊问题。下一步,该支行将继续齐心协力,为客户提供更加优质的金融服务,全力保障安全运营。

(左语 杨磊)