

# 沈阳至朝阳等快客线路将增班次

本报讯 辽沈晚报记者张阿春报道 昨日上午,省汽车快速客运站候车大厅内并没有出现大客流聚集情况,旅客人数约比前一天增加600人。春运期间,沈阳至朝阳、通化、新宾等热门线路将根据旅客需求增开班次。

春运第一天,省汽车快速客运站候车大厅内,旅客们有序地安检、候车,由于客流高峰还未到来,候车大厅

里并不拥挤。两位书法家在候车大厅现场写“福”字,将祝福送给候车旅客。

省汽车快速客运站站长程晓锐介绍,春运第一天,省快客的旅客人数预计为5800人,比前一日增加约600人。随着春节临近,每天的旅客人数将逐渐增多,客流高峰将出现在1月22日和23日,也就是农历廿八和廿九,节后客流预计比节前少。

春运期间,省快速客运站将根据

旅客需求调整发车时间和班次密度,沈阳至朝阳、通化、新宾、辽源、西丰、梅河口、法库、宽甸、昌图等热门线路将在客流高峰期合理增开班次,科学增加客运能力。沈阳至辽阳、本溪、海城3条线路的景区直通车将继续正常开放,这些班车可通达20个温泉、滑雪景区。

目前,客运站车票预售时间已经提前至20天,购票方式也增加到

6种,分别为互联网售票、同城联网售票、自助售票机售票、电话订票、手机APP、微信公众号。在客运站,可根据客流情况随时启用备用售票口、检票口,确保客流高峰期站内秩序畅通。今年,客运站内还增设了农民工、军人、消防救援人员优先窗口,重点为母婴群体、农民工、学生、军人提供代购车票、优先购票、优先安检、优先乘车等“重点旅客无

障碍通道”服务。

为确保旅客安全,省汽车快速客运站将密切关注天气及路况,在冰雪、冻雨、雾霾等恶劣天气条件下,对不具备发车条件的坚决不予发车。并严格落实客运实名制售票、检票,做好车辆报班及临时加班的证、单、牌的审验工作;逐件检查旅客携带的物品和寄存物品,严防易燃易爆、危险品上车和寄存。



## 回家

◀春运第一天,火车站的人一下子多起来了,为了确保安全,安检必须很细致。

本组照片由辽沈晚报记者王迪 摄



打电话,聊聊天,等车的时间过得就快了。



车站客流明显多了,返乡的人大包小裹踏上了回家的路。

汽车专刊

首席编辑 李霖 美编 丁锐

电话/024-22699191

## 打造A+级头等舱体验 启辰星以硬核实力迎接新十年

为家用汽车市场打造的A+级SUV头等舱,为每一位用户带来有颜、有料、有趣、有范儿的VIP级驾乘体验。这就是启辰星,而启辰星的底气来源于其全新的VSA智能模块架构和联盟技术支持。

脱胎于同日产、英菲尼迪两大品牌共享研发、采购、制造、品保等价值链核心体系,启辰从开发体系上为品牌的向上发展奠定了扎实的根基。自2010年品牌诞生之初,6年推7款车型的力度,初步建立起启辰品牌产品线,

也初步打响了“高品质”的品牌定位。

深刻市场调研之后,启辰更是发现品牌塑造的背后必须依托实打实的造车体系,也离不开对消费者的用车需求的精准洞察。也正因为深谙此道,启辰从2016年正式启动了为中国消费者定制的全新平台研发工作,并于2017年宣布从东风日产独立出来,踏上星辰与大海的“二次征途”。

秉承雷诺-日产-三菱联盟全球品质基准、共享联盟标杆制造基地的启辰,虽然在自主研发的道路上付出



了艰巨的代价,但多年的品牌自主研发与创新,逐渐完善了启辰品牌的整车自主正向开发能力,而VSA智能模

块架构正是最好的体现。

作为VSA智能模块架构中VSA-L平台下首款力作,启辰星拥有48项技术亮点,身为“A+级SUV头等舱”的启辰星,有颜、有料、有趣还有范儿。

启辰星以头等舱级超大空间,充分满足了中国消费者对车内空间的严苛要求。同级领先的2756mm超长轴距,同级最大的1905mm车宽,打造了越级的空间舒展。

VSA智能模块架构采用了前瞻的电子电气系统架构布局,可全面适

配5G/V2X时代的自动驾驶功能,将逐步带来L2及以上级别的自动驾驶功能;而高效能方面,联盟内的多种类高性能发动机的适配搭载,及采用轻量化材料、领先空气动力学设计等,可有效降低油耗及能耗,让出行更为高效节能。此外,VSA智能模块架构通过乘客舱94%的高强钢使用比例、全面安全驾驶辅助系统及六安全气囊等安全装备的配备,构建主被动安全双重保障体系,时刻保障消费者出行安全。

## 东风风神去年国内销量同比增长8.5%

1月1日,东风乘用车公司公布了2019年全年销量数据:2019年东风风神全年累积销售75025台,国内同比增长8.5%。其中,全新推出的风神奕炫上市4个月实现销量18485台,成为2019年自主新车型销量第一;东风风神AX7系列销售35711台;新能

源车系销售15002台,同比增长83%。东风风神三箭齐发,在中国汽车市场整体严峻的情况下,实现逆势上扬。

2020年,东风风神提出“聚力焕新A-BCD”计划,以业绩突破为核心,通过品牌、客户、渠道构建边界护城河,



互相支撑,协同发力。为此,东风风神定下2020年全年销量完成10万台的目标,加强新品投放,执行“312”产品计划:投放3款全新车型、1款中改车型和2款车型;到2023年,东风风神将形成“243”的产品格局,即2款轿车、4款新能源车和3款SUV。

品牌方面,东风风神2020年将正式启动品牌焕新计划;客户运营方面,通过全触点、全方位调研体系,多管齐下提升客户满意度;渠道方面,东风风神2020年网络规模预计达到280家左右,并在一线城市开设3家品牌旗舰店。

记者 顾玲玲

## 一汽红旗品牌盛典暨H9全球首秀在京举行

1月8日,中国一汽红旗品牌盛典暨H9全球首秀在北京人民大会堂举行,盛典现场,一汽集团有限公司董事长、党委书记徐留平公布了一汽红旗品牌未来10年的销量目标,计划2020年奋进20万辆、2022年超越40万辆、2025年突破60万辆、2030年冲

击80-100万辆;同时,红旗未来将推出18款新能源车型,并且在2021年实现L4级别的自动驾驶量产目标。徐留平致辞慷慨激昂,将现场氛围推向高潮。

记者了解到,2019年,新红旗销量再攀新高,突破10万辆大关,同



比增长200%以上。比预计的计划整整提前了一年。同时,2019年第三方调研数据表明,新红旗品牌已经成为中国汽车行业最受欢迎的高端汽车品牌之一。

此外,新红旗H9在此次品牌盛典中更是开启了全球首秀。这是一

款集新红旗最新设计理念和最新前瞻技术于一体的划时代产品,具有五大超越创新,九大顶级技术。它不但全面、完美地诠释了新高尚精致主义的设计理念,同时,全面开启了品牌创新、产品创新和技术创新的重重帷幕。

记者 顾玲玲